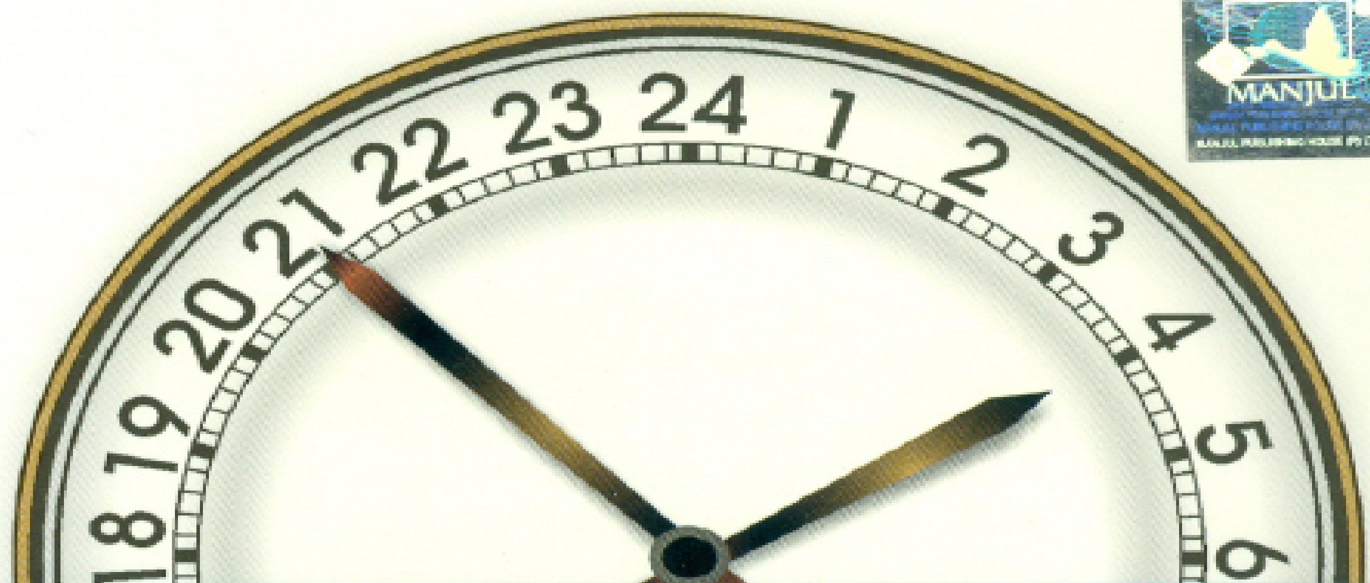
परिवर्तन की शक्ति पहचानें





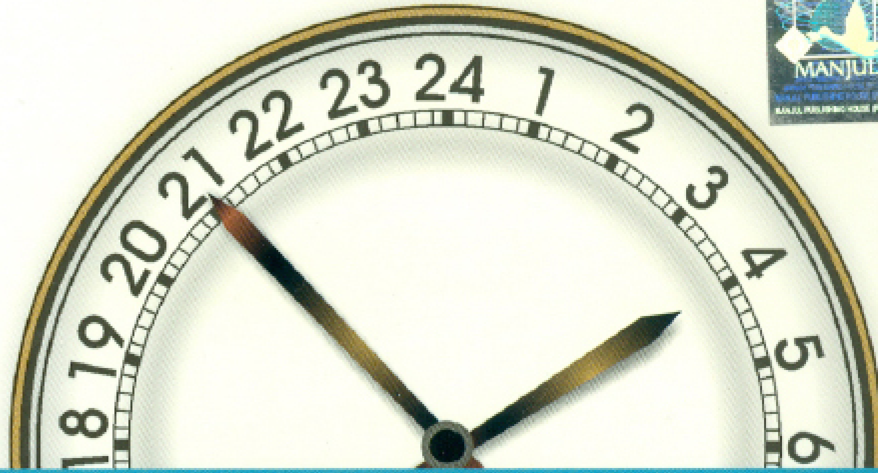
24 घंटे में ज़िंदगी बदलें

एक-एक घंटे के 24 कालखंडों में बदलें ज़िंदगी

जिम हार्टनेस और नील एस्केलिन

Hindi translation of *The 24-Hour Turn-Around*

परिवर्तन की शक्ति पहचानें



24 घंटे में ज़िंदगी बदलें

एक-एक घंटे के 24 कालखंडों में बदलें ज़िंदगी

जिम हार्टनेस और नील एस्केलिन

Hindi translation of *The 24-Hour Turn-Around*

24 घंटे में ज़िंदगी बदलें

परिवर्तन की शक्ति पहचानें

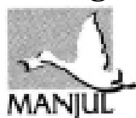
जिम हार्टनेस और नील एस्केलिन

अनुवाद : डॉ. सुधीर दीक्षित



मंजुल पब्लिशिंग हाउस

First Publishing in India by



Manjul Publishing House

Corporate and Editorial Office

• 2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 – India *Sales and Marketing Office*

• 7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 – India

Website: www.manjulindia.com

Distribution Centres

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai, Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

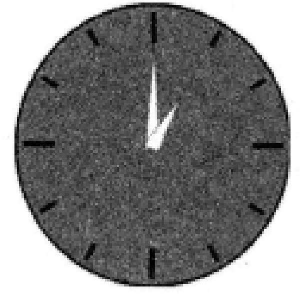
Hindi Translation of *The 24-Hour Turn-Around,*
by *Jim Hartness and Neil Eskelin*

This Edition first published in 2009
Fourth Impression 2016

ISBN 978-81-8322-158-0

Translation by Dr. Sudhir Dixit

विषय-सूची



पहला घंटा

आपका सबसे बड़ा निर्णय

क्या महज़ 24 घंटों में सकारात्मक और स्थायी परिवर्तन संभव है? क्या एक ही दिन में जीवन बदलना संभव है?

यह न सिर्फ़ संभव है, बल्कि मुमकिन भी है।

यह पुस्तक एक बहुत ही सरल अवधारणा पर केंद्रित है। हमारा मानना है कि जीवन में होने वाले बड़े परिवर्तनों के निर्णय लंबे समय में धीरे-धीरे नहीं लिए जाते हैं, वे तो चंद पलों के सचेतन निर्णयों का परिणाम होते हैं। हालाँकि, ये चुनाव जल्दबाज़ी में नहीं किए जाते हैं, बल्कि ये तो गहरी जड़ों वाले संकल्प होते हैं, जिनकी बदौलत आपके विचारों और कार्यों में महत्वपूर्ण परिवर्तन होते हैं।

मिसाल के तौर पर, हो सकता है कि आपका लक्ष्य डाइटिंग करके अपना वज़न बीस पौंड कम करना हो और इसमें छह महीने लग जाएँ। लेकिन सच तो यह है कि आपने यह युद्ध छह महीने में नहीं, बल्कि बहुत कम समय में जीत लिया था - जिस घंटे आपने इस बात का सच्चा संकल्प किया था। यही प्रक्रिया उन सभी परिवर्तनों पर भी लागू होती है, जो हम अपने जीवन में चाहते हैं।

कायाकल्प की यह प्रक्रिया कब शुरू होगी? जिस पल आप बदलने का फ़ैसला करेंगे। हर परिवर्तन उस घंटे में होगा, जब आप अपने सामने मौजूद किसी बड़ी चुनौती का सामना करेंगे। इस पुस्तक में आपसे एक दृढ़ और व्यक्तिगत संकल्प करने को कहा जा रहा है।

यह पुस्तक इस तरह से तैयार नहीं की गई है कि इसे एक निश्चित समय सीमा में पढ़ना ज़रूरी हो। हम आपसे सिर्फ़ इतना चाहते हैं कि आप हर अध्याय पर एक घंटे का समय

पूरी तरह से केंद्रित करें। इसे पढ़ें, इसके बारे में अच्छी तरह सोच-विचार करें और दिल की गहराई से निर्णय लें, जो परिवर्तन के लिए आवश्यक है।

आइए देखते हैं कि इससे आपको क्या मिलेगा। कई महत्वपूर्ण क्षेत्रों में जब आप संकल्प लेंगे और समर्पित हो जाएँगे, तो ये निर्णय आपस में जुड़ते जाएँगे और आपको ऐसी अविश्वसनीय शक्ति मिलेगी, जिसे आपने सपने में भी संभव नहीं माना होगा। इसका आपके काम-काज, आपके शरीरिक स्वास्थ्य, आपके व्यक्तिगत संबंधों और आपके पूरे नज़रिए पर सकारात्मक असर होगा।

यह सारी प्रक्रिया कहाँ से शुरू होती है? किसी भी मनोवैज्ञानिक, परामर्शदाता या मनोचिकित्सक से पूछ लें; आपको एक ही जवाब मिलेगा : *परिवर्तन के निर्णय के बिना कुछ भी नहीं होता है।*

यह पुस्तक पढ़ते समय आपसे अपने विचारों, लक्ष्य, नज़रिए और आदतों के बारे में निर्णय लेने के लिए कहा जाएगा। लेकिन विशिष्ट परिवर्तनों के बारे में निर्णय लेना तब तक निरर्थक है, जब तक कि आप सबसे महत्वपूर्ण निर्णय न ले लें - परिवर्तन करने के लिए इच्छुक और तत्पर होने का निर्णय।

आप कह सकते हैं, "मैंने पहले भी कई बार इसकी कोशिश की है, लेकिन कुछ नहीं होता है।"

यही बात एक पर्वतारोही माउंट एवरेस्ट के शिखर पर पहुँचने की तीन असफल कोशिशों के बाद कह सकता था। लेकिन इसके बजाय उसने शिखर की ओर देखकर यह कहा, "तुमने मुझे एक बार हरा दिया। तुमने मुझे दो बार हरा दिया। तुमने मुझे तीन बार हरा दिया। लेकिन पहाड़, किसी दिन मैं तुम पर विजय पा लूँगा, क्योंकि तुम इससे ज़्यादा बड़े नहीं बन सकते हो, लेकिन मैं बन सकता हूँ।"

चाहे आप इसे जानते हों या नहीं, लेकिन हर चीज़ - जिसमें आपका शरीर भी शामिल है - परिवर्तन की निरंतर प्रक्रिया में रहती है। जब आप उसी पहाड़ पर दोबारा चढ़ते हैं, तो यह बिलकुल नया अनुभव होता है। प्राचीन यूनानी दार्शनिक हेराक्लिटस ने कहा था, "आप उसी नदी में दोबारा क़दम नहीं रख सकते।" नदी में पानी लगातार बहता रहता है और समुद्र में मिलता रहता है।

ग्रांड कैनयन के बारे में सोचें और याद रखें कि ये रंगीन दर्रे कोलोरैडो नदी के तेज़ बहाव वाले पानी का परिणाम हैं। मिट्टी नदी में घुलती रहती है - कैलिफ़ोर्निया के मोजावे रेगिस्तान तक। ग्रांड कैनयन बदल रहा है - एक समय में मिट्टी के एक कण की दर से।

परिवर्तन से घबराने की ज़रूरत नहीं है। यह तो जीवन की निशानी है। अगर आपके शरीर की सभी कोशिकाएँ लगातार ख़ुद को न बदलें, तो आप मर जाएँगे। शब्दकोश में *परिवर्तन* की परिभाषा है, ''किसी चीज़ की जगह दूसरी चीज़ रख देना।'' यह बदलाव और विस्थापन की प्रक्रिया है।

कहाँ परिवर्तन करें?

कुछ भी स्थायी नहीं है। आपका व्यक्तित्व, आपकी भावनाएँ और आपकी अनुभूतियाँ सभी सतत परिवर्तन की प्रक्रिया में हैं। बहरहाल, भयावह स्थिति यह है कि ज़्यादातर लोगों में होने वाले अधिकांश परिवर्तन बग़ैर किसी दिशा, पूर्व विचार या व्यक्तिगत नियंत्रण के होते हैं। जब हम स्वयं में परिवर्तन करने के बारे में नहीं सोचते हैं, तो परिस्थितियों के बदलने पर हमें अक्सर हैरानी या निराशा होती है। हम ख़ुद को किस तरह बदलें, यह फ़ैसला करने के बजाय हम बाहरी परिस्थितियों पर ही प्रतिक्रिया करते रहते हैं।

प्रतिक्रिया करने का एक आम तरीक़ा नौकरी, जीवनसाथी या दोस्त बदलना है। लोग सोचते हैं कि अगर उनका बॉस या जीवनसाथी या मकान आदर्श होता, तो सब कुछ बेहतरीन होता। लेकिन ज़्यादातर लोग कभी भी चेतन दृष्टि से ख़ुद को बदलने के बारे में नहीं सोचते हैं।

ज़रा अपने चारों तरफ़ नज़र डालें। आपको दो तरह के लोग दिखेंगे : जो बदल रहे हैं और जो परिवर्तन का प्रतिरोध कर रहे हैं, यहाँ तक कि इससे बच रहे हैं। बाद वाले लोगों को वॉशिंगटन इर्विंग के इन शब्दों से लाभ होगा, ''मैंने स्टेजकोच में यात्रा करते समय पाया है कि अक्सर अपनी स्थिति को बदलने और एक नई जगह पर घायल होने में सुकून मिलता है।''

उन कर्मचारियों का क्या हुआ, जिन्होंने कहा था, ''मैं कभी कंप्यूटर का इस्तेमाल नहीं करूँगा''? वे आज या तो निहायत ही घिसा-पिटा और बिना तरक़्क़ी वाला काम कर रहे हैं या फिर उन्होंने डाटा प्रोसेसिंग क्रांति में शामिल होने का फ़ैसला कर लिया है। कामयाब लोग ''परिवर्तनशील'' होते हैं। वे वह काम करते हैं, जिसे करने से दूसरे घबराते हैं।

अगर कॉरपोरेशन्स ग्राहकों की माँगों के हिसाब से ख़ुद को न बदले, तो उनका दिवालिया होना तय है। आपने ''नया और बेहतर'' आइवरी सोप कितनी बार देखा होगा? आपको कैसा लगेगा, अगर आपका डॉक्टर आपका ऑपरेशन करते वक़्त हाई टेक लेज़र यंत्र के बजाय पुराने ज़माने का चाकू निकाल ले?

आपको वह कहानी याद होगी, जो ईसा मसीह ने पुरानी वाइनस्किन्स के बारे में कही थी? वे कड़क और सूखी थीं - उनमें फैलने की क्षमता नहीं थी। कई लोग भी इसी तरह के

होते हैं। वे पुराने विचारों को ही जकड़े रहते हैं और अपनी ग़लती मानना ही नहीं चाहते हैं। ईसा मसीह ने चेतावनी दी थी कि हमें "नई शराब पुरानी वाइनस्किन्स में नहीं रखनी चाहिए, वरना वाइनस्किन्स फट जाएँगी, शराब फैल जाएगी और वाइनस्किन्स बर्बाद हो जाएँगी। उन्होंने नई शराब नई वाइनस्किन्स में रखी और दोनों ही सुरक्षित रहे" (मैथ्यू 9:17)।

परिवर्तन के लिए लचीलेपन, अनुकूलनशीलता और पुराने विचारों की जगह नए विचार रखने की इच्छा की ज़रूरत होती है।

इस ख़बर पर आपकी प्रतिक्रिया क्या होगी कि आज से दस साल बाद आपका जीवन ठीक वैसा ही होगा, जैसा कि इस वक़्त है? आप शायद इस भविष्यवाणी से बहुत रोमांचित नहीं होंगे? इसीलिए अपने जीवन के कायाकल्प का सचेतन निर्णय लेना महत्वपूर्ण है।

यह ऐसी बात नहीं है, जिसमें देर की जाए। प्रक्रिया तत्काल शुरू की जानी चाहिए। एक पुरानी कहावत है, "हम निर्णय लेकर ही निर्णय लेना सीखते हैं।"

"शुरुआत में परिवर्तन का संकल्प करते समय चार बातें जानना बहुत महत्वपूर्ण है :

एक। निर्णय भले ही ग़लत हो, लेकिन फिर भी निर्णय लेना सकारात्मक शुरुआत और प्रगति की निशानी है । काम किस तरह पूरा किया जाएगा, उसकी विस्तृत रूपरेखा तो बाद में बनेगी। सबसे पहले तो शुरू करने का निर्णय लेना होगा। इस निर्णय से ही हमारी रचनात्मकता और ऊर्जा बाहर आती है, जो आगे के काम की रणनीति बनाने के लिए ज़रूरी है। बहरहाल, ज़्यादातर लोग निर्णय लेने की प्रक्रिया ही पूरी नहीं कर पाते। वे शुरुआत में ही यह जानना चाहते हैं कि इसे कैसे करना है। शायद वे इसकी विस्तृत योजनाएँ भी बना लें। लेकिन वे संकल्प नहीं कर पाते। अगर अनिर्णय की स्थिति ज़्यादा समय तक चले, तो इसका परिणाम होता है, शंका और डर का आत्मघाती चक्र। ग़लती के बारे में सबसे महत्वपूर्ण तथ्य है, इससे मिलने वाला सबक़। आप उन ग़लतियों से नहीं सीख सकते जो आपने की ही नहीं।

ईसा मसीह ने पानी पर चलने के पीटर के निर्णय का सम्मान किया - जबकि वे जानते थे कि पीटर पानी में गिर सकते हैं। उन्होंने पीटर को असफल होने दिया क्योंकि यही सीखने और विकास करने का एक रास्ता है।

दो। ग़लत निर्णय सुधारे जा सकते हैं लेकिन " शुन्य" निर्णय नहीं। हमारे पास चुनाव करने की स्वतंत्रता है। इसका मतलब यह है कि हमारे पास ख़ुद को मूर्ख साबित करने की भी स्वतंत्रता है। हमारे पास *असफल* होने की भी स्वतंत्रता है। जब हमारे पास असफल होने की स्वतंत्रता हो, तभी हम जाँच करने, अन्वेषण करने और विकास करने के लिए

स्वतंत्र होते हैं। वैसे, अगर हम अपने क्षितिजों का विस्तार करना चाहते हैं, तो हमें यह भी ध्यान रखना चाहिए कि हम ग़ैर-ज़िम्मेदारी से असफलता का चुनाव न करें।

तीन। मार्गदर्शन सिर्फ़ गतिमान चीज़ों को ही मिलता है। खड़ी हुई कार को दिशा बताने की ज़रूरत नहीं होती लेकिन जैसे ही कार चालू हो जाए और पहिए घूमने लगें, तो आप इसे उस दिशा में मोड़ सकते हैं, जिधर आप यात्रा करना चाहते हैं। जब आप निर्णय ले लेंगे और उस पर अमल करने लगेंगे, तो आपको तत्काल अपने भीतर शक्ति का एहसास होगा। यह योजना को नियंत्रित करने और उसे मार्गदर्शन देने का परिणाम है।

चार। कोई भी चीज़ हिलने के निर्णय के बिना हिलती नहीं है। अगर परिस्थितियों और बाहरी प्रभावों के भरोसे रहेंगे, तो आपका जीवन दिशाहीन हो जाएगा। ज़िंदगी बिना किसी उद्देश्य के चलती रहेगी। इसीलिए परिवर्तन के अत्यावश्यक निर्णय लेने से बचना इतना ज़्यादा ख़तरनाक है। असफलता से पूरी तरह बचने की कोशिश पराजय का अचूक मार्ग है।

वैज्ञानिक प्रगति शोध से होती है। किसी छोटी खोज के लिए सैकड़ों-हज़ारों असफल प्रयोग आवश्यक हैं। प्रगति के संदर्भ में असफलता और शोध पर्यायवाची हैं।

कहाँ से शुरू करें?

किसी नक़्शे को देखते समय आपका पहला सवाल यह होता है, "मैं कहाँ हूँ?" किसी मंज़िल पर पहुँचने की दिशा में पहला क़दम अपनी वर्तमान स्थिति तय करना है।

"सहायता करने वाले" पेशों से जुड़े लोग जानते हैं कि लोगों के व्यवहार में परिवर्तन तब तक नहीं होगा, जब तक कि उन्हें यह पता न चल जाए कि वे कहाँ हैं और वे स्थितियों से निबटना शुरू न करें। वर्तमान परिस्थितियों से निबट नहीं पाना ही लोगों की ज़्यादातर कुंठाओं का कारण होता है।

बाइबल हमें ईश्वर का दृष्टिकोण बताती है। *ईश्वर हमें इसलिए नहीं बदलता है, ताकि वह हमें स्वीकार कर सके। वह हमें स्वीकार करता है, ताकि हमें बदल सके।* हाँ, एक और बात। स्वीकृति न सिर्फ़ परिवर्तन से पहले आती है, बल्कि यह परिवर्तन की *प्रेरणा* भी होती है। एक बार जब हम चीज़ों को उनके वास्तविक रूप में देख लेते हैं, तो हममें बदलने की ज़्यादा तीव्र इच्छा पैदा हो जाती है।

लंदन के एक स्टूडियो में एक कलाकार ने अपनी खिड़की से एक बेघर आदमी को देखा, जो सड़क पर गटर के पास पड़ा था। कलाकार अपनी स्केचबुक निकालकर उसका चित्र बनाने लगा। लेकिन उसने वास्तविकता से बिलकुल ही अलग तस्वीर बनाई। तस्वीर में

उस आदमी की भौंहें चढ़ी हुई नहीं थीं। वह सड़क पर सिकुड़ा-सा भी नहीं पड़ा था। इसके बजाय कलाकार ने उसे तनकर खड़ा दिखाया था और उसके कंधे भी तने हुए थे।

अपनी पेंसिल ड्रॉइंग पूरी करने के बाद कलाकार दौड़कर नीचे सड़क पर गया और उस व्यक्ति से बोला, "देखो, मैंने तुम्हारी तस्वीर बनाई है!"

उस ग़रीब आदमी ने जो देखा, उसे उस पर यक़ीन ही नहीं हुआ। उसने एक तरफ़ करवट लेते हुए कहा, "सर, क्या आप मुझे इस तरह देखते हैं?"

"हाँ। बिलकुल इस तस्वीर की तरह।" फिर उसने कहा, "इसे तुम अपने पास रख सकते हो।"

वह आदमी उठकर खड़ा हुआ और बोला, "अगर आप मुझे इस तरह से देखते हैं, तो मैं ऐसा ही बनकर दिखाऊँगा।"

उस तस्वीर को अपने दोनों हाथों में थामे वह तनकर खड़ा हो गया और बोला, "महोदय, मैं दोबारा इस गटर में कभी नहीं लौटूँगा।"

हम सभी अपने किए गए चुनावों का प्रतिफल हैं और अगर हमें "प्रोडक्ट" पसंद नहीं आता है, तो हम नए चुनाव करने की अपनी आंतरिक योग्यता द्वारा ख़ुद को नए रूप में ढाल सकते हैं। अक्सर लोग कहते हैं, "अगर मेरे साथ यह नहीं हुआ होता, तो परिस्थितियाँ बिलकुल अलग होतीं।" वे अपनी समस्याओं के लिए दूसरे लोगों और बाहरी परिस्थितियों को दोष देने लगते हैं। जब तक वे ख़ुद को शिकार और पीड़ित के रूप में देखते रहेंगे, तब तक उनमें परिवर्तन करने की शक्ति पैदा ही नहीं होगी।

ख़ुद को पीड़ित व्यक्ति (victims) समझने वाले लोग इस बात से इंकार करते हैं कि उनमें अपने जीवन को दिशा देने की संज्ञानात्मक शक्ति (cognitive faculty) है। कहा गया है, "आप अगर नीचे गिरकर लोट लगाने लगें, तो छह इंच कीचड़ में भी डूब सकते हैं।"

सोशल कॉग्निटिव थ्योरी के जनक अल्बर्ट बैंडुरा का मानना है कि इंसान अपने जीवन को दिशा देने का एक निर्णय लेता है, जिसे "रिसिप्रोकल ट्राएडिक डिटर्मिनिज़्म" कहा जाता है। दूसरे शब्दों में, तीन परस्पर जुड़े घटक हमारे जीवन को संचालित करते हैं। ये घटक हैं विचार, कार्य और परिवेश।

बाहरी परिस्थितियाँ सिर्फ़ हमारे निर्णयों को *प्रभावित* करती हैं। अंतिम ज़िम्मेदारी आंतरिक सक्रियता की होती है। इसी तरह हम सूचना को विचारों में प्रोसेस करते हैं, जिससे यह तय होता है कि हम कौन सा काम करेंगे। ज्ञान विचार से *पहले* आता है। उसके बारे में हम जो सोचते हैं, उसी से हमारा व्यवहार तय होता है।

पहली बातें सबसे पहले

इस पुस्तक में आगे आने वाले घंटों में हम आपसे जीवन के महत्वपूर्ण क्षेत्रों में निश्चित और दीर्घकालीन परिवर्तन करने के लिए कहेंगे। बहरहाल, इससे पहले आपको एक ज़्यादा बड़ा निर्णय लेना होगा, जिस पर बाक़ी सभी परिवर्तन निर्भर हैं। किसी मोड़ पर आपको कहना होगा, "हाँ, मैं बदलना चाहता हूँ!"

इस अध्याय को ख़त्म करते समय अकेले में सोचने के लिए कोई एकांत जगह खोजें। यह आपके घर में आपका अपना कमरा हो सकता है या फिर एकांत में टहलना। जब आप कही हुई बातों पर विचार करें, तो इस बात की जाँच-पड़ताल करें कि आप कहाँ हैं और कहाँ पहुँचना चाहते हैं।

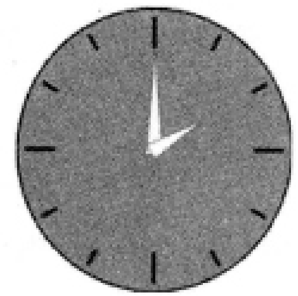
शुरुआती बिंदु से आपकी मंज़िल तक जाने वाला सबसे छोटा मार्ग, वह हाईवे है, जिस पर लिखा है, "परिवर्तन की इच्छा।" क्या यह जोखिम भरा है? हाँ। क्या रास्ते में असफलताएँ मिलेगी? यक़ीनन। क्या लोग आपके इरादों पर हँसेंगे? शायद, लेकिन ऐसा तभी होगा, जब आप यह बात ऐसे लोगों को बताएँगे, जो व्यक्तिगत विकास के मामले में आपके समान स्तर पर नहीं हैं। लेकिन याद रखें, जोखिम का अंत हमेशा तबाही नहीं होता है और असफलता कभी घातक नहीं होती। रास्ते बंद होने से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ेगा, बशर्ते आपके कम्पास की सुई हमेशा नई मंज़िल की दिशा में संकेत करती रहे।

अल्बर्ट बैंडुरा के अनुसार अंतिम परिणाम की मानसिक कल्पना करने की हमारी क्षमता एक सशक्त साधन बन सकती है। इसी कल्पना से हम अपने अनुभवों को आंतरिक छवियों में प्रोसेस करने तथा परिवर्तन करने में समर्थ होते हैं जो आगामी कार्यों को दिशा देते हैं। परिवर्तन के पूर्ण संकल्प से उन क्षमताओं का इस्तेमाल शुरू होगा, जिनका अब तक दोहन नहीं हुआ है और ज़्यादातर लोग जिनका दोहन करते भी नहीं हैं।

जब बदलाव के निर्णय का वह पल आएगा, तो आपको किसी के बताने की ज़रूरत नहीं होगी। आप ख़ुद-ब-ख़ुद इसे जान जाएँगे! आपको तो "मैं करूँगा" ये शब्द कहने की ज़रूरत भी नहीं होगी। आप अपने भीतर गहराई में इसकी गूँज महसूस करेंगे। ये शब्द आपके दिल, दिमाग़ और सिर से पैर तक आपके रोम-रोम को रोमांचित कर देंगे।

क्या आप इस तरह के परिवर्तन के लिए तैयार हैं?

फ़ैसला आपका है



दूसरा घंटा

अपना मूल्य दोबारा तय करें

जब हम अपने मकान, गहनों या किसी अन्य क़ीमती संपत्ति का मूल्य निर्धारित करवाना चाहते हैं, तो हम ''यलो पेजेस'' में किसी प्रोफ़ेशनल की तलाश करते हैं, जो इस बारे में राय दे सके। लेकिन हम अपना मूल्य कैसे तय करें? किसी इंसान के महत्व की ''क़ीमत'' कौन तय करता है?

ज़्यादातर लोग ख़ुद ही अपना प्राइस टैग लिखते हैं और वे आम तौर पर अपना मूल्य बहुत कम आँकते हैं। ऐसा क्यों? क्योंकि वे शक्ति के बजाय कमज़ोरी पर और सफलता के बजाय असफलता पर ध्यान केंद्रित करते हैं। या फिर वे अपनी तुलना दूसरों से करते हैं और कुछ इस तरह की बातें कहते हैं, ''मुझमें पर्याप्त प्रतिभा नहीं है। मेरे पास सही शिक्षा नहीं है। मेरे पास पर्याप्त पैसा नहीं है।''

''बहुत कम लोग ख़ुद से संतुष्ट होते हैं। जब वे गुणों या संपत्तियों (assets) और अवगुणों या दायित्वों (liabilities) के योग की ओर देखते हैं, तो वहाँ पर एक बड़ा शून्य लिख देते हैं। ऐसी ख़राब आत्म-अनुभूति भावनात्मक दर्द का कारण बन जाती है।

येल यूनिवर्सिटी के मनोविश्लेषक जेम्स पी. कोमर के अनुसार आत्म-सम्मान ''व्यक्ति का अपने प्रति ऊँचा और सकारात्मक सम्मान है।'' लेकिन बहुत से लोगों के मामले में सच्चाई यह है कि उनका आत्म-सम्मान शिखर पर होने के बजाय घाटी में होता है।

आत्म-सम्मान बढ़ाने के दस क़दम

यहाँ पर कुछ विशिष्ट क़दम दिए जा रहे हैं, जो आपके अपने बारे में दृष्टिकोण पर गहरा असर डाल सकते हैं।

पहला क़दम। अपने वास्तविक स्वरूप को पहचानें। ग्रीक दार्शनिक सुकरात का महान कथन "ख़ुद को जानो" आज भी प्रासंगिक है।

क्या आप सचमुच ख़ुद को जानते हैं? क्या आपने कभी किसी दोस्त से पूछा है, "ईमानदारी से बताओ। तुम्हारी नज़रों में मैं कैसा हूँ? मेरी शक्तियाँ और कमज़ोरियाँ क्या हैं?"

सैन फ़्रांसिस्को स्टेट यूनिवर्सिटी में फिलॉसफ़ी के प्रोफ़ेसर डॉ. जैकब नीडलमैन कहते हैं कि आधुनिक मनोविज्ञान का मूल सरोकार आत्मज्ञान से है। सिर्फ़ आप ही पूरी जागरूकता के साथ इस बात की आंतरिक चेतना तक पहुँच सकते हैं कि आप सचमुच कौन हैं।

अगर आपकी समस्या आत्म-सम्मान की कमी है, तो इस बारे में जानकारी हासिल करने के अलावा और कोई विकल्प नहीं है। मिशिगन स्टेट यूनिवर्सिटी में मनोवैज्ञानिक ऐन एच. बॉमगार्डनर के शोध से पता चलता है कि व्यक्ति के आत्मज्ञान और उसके आत्म-सम्मान के बीच सीधा संबंध होता है। एक अध्ययन में कम आत्म-सम्मान वाले विद्यार्थियों ने अपनी छवि बढ़ा-चढ़ाकर पेश करने की कोशिश में अपना वर्णन ज़रूरत से ज़्यादा सकारात्मक और बड़बोले अंदाज़ में किया, जबकि उच्च आत्म-सम्मान वाले विद्यार्थियों ने ऐसा नहीं किया। वहीं कम आत्म-सम्मान वाले व्यक्तियों ने अपने क़रीबी दोस्त का वर्णन करते समय काफ़ी कम जानकारी दी, जिससे यह पता चला कि उन्हें अपना और दूसरों का मूल्यांकन करने की अपनी योग्यता पर भरोसा नहीं था।

ख़ुशी (happiness) आत्म-सम्मान की अभिव्यक्ति है और इसका वर्णन अक्सर इस तरह किया जाता है, "ख़ुद के साथ शांति से रहना।" आपके भीतर क्या हो रहा है, इस बारे में आपके पास एक सच्ची और स्पष्ट तस्वीर होना बहुत ज़रूरी है। आपमें ख़ुद के बारे में सोचने और अपने वास्तविक स्वरूप का मूल्यांकन करने की क्षमता मौजूद है।

दूसरा क़दम। अपनी कमज़ोरियों पर हँसें। क्या आपको कभी कोई "आदर्श" या "परिपूर्ण" (perfect) व्यक्ति मिला है? हमें तो नहीं मिला। हर व्यक्ति में दोष होते हैं - जिनमें आप भी शामिल हैं। महत्वपूर्ण तो यह है कि आप अपनी कमज़ोरियों को स्थायी बाधाएँ बनने का मौक़ा न दें।

मोज़ेस की "बोलने की गति" धीमी थी, लेकिन इसके बावजूद उनकी नेतृत्व क्षमता में कोई कमी नहीं आई। वे अपने लोगों को "प्रॉमिस्ड लैंड" तक पहुँचाने में कामयाब हुए।

यहाँ तक कि ईसा मसीह के साथ भी कुछ कमियाँ जुड़ी थीं, जो असफलता का बहाना बन सकती थीं। उनका जन्म विवादों में घिरा था, वे ऐसी अल्पसंख्यक जाति में पैदा हुए थे, जिससे नफ़रत की जाती थी, उन्हें "झूठा," "विधर्मी" और "सीज़र के प्रति ग़द्दार" तक कहा गया था। लेकिन वे कुछ ऐसा जानते थे, जो उनकी हर कमी की भरपाई करता था - वे जानते थे कि वे ईश्वर की संतान हैं।

तीसरा क़दम। अपनी असफलताओं को सही दृष्टिकोण से देखें। हम सभी बचपन में असफल होते हैं। चलना सीखते समय हम सैकड़ों बार गिरे हैं और वयस्क बनने की राह में हमने हज़ारों ग़लतियाँ की हैं। लेकिन अगर हम सावधान न रहें, तो असफलता पर हमारी प्रतिक्रियाएँ आजीवन नकारात्मक पैटर्न्स में बदल सकती हैं। हो सकता है कि इनके कारण हम वास्तविकता से मुँह मोड़ लें, कम अपेक्षाएँ रखें और निरंतर निराश महसूस करते रहें।

बेसबॉल का सितारा दस में से सात बार बॉल को मारने में असफल रहता है, लेकिन इसके बावजूद उसे कई मिलियन डॉलर का भुगतान मिलता है और वह हीरो कहलाता है। यह असफलता को सही दृष्टिकोण से देखने का एक उदाहरण है।

असफलताओं पर असामान्य चिंता की ज़रूरत नहीं है क्योंकि वे उतनी ही स्वाभाविक हैं, जितना कि जीवन। अगर आप असफल नहीं हुए हैं, तो आपने दरअसल शुरुआत ही नहीं की है।

चौथा क़दम। स्वस्थ प्रेम विकसित करें - ख़ुद से? क्या आप जानते हैं कि ख़ुद से प्रेम करना सही है? अपनी पुस्तक *द आर्ट ऑफ़ लविंग* में एरिक फ़्रॉम ने कहा है "अगर कोई व्यक्ति सचमुच प्रेम करने में समर्थ है, तो वह ख़ुद से भी प्रेम करता है। अगर वह सिर्फ़ दूसरों से प्रेम कर सकता है, तो वह प्रेम कर ही नहीं सकता।"

जब ईसा मसीह से पूछा गया, "सबसे महान कमांडमेंट क्या है?" तो उनका जवाब था, "तुम अपने पड़ोसी से उसी तरह प्रेम करो, जिस तरह ख़ुद से करते हो।" उन्होंने यह नहीं कहा कि आप ख़ुद के *बजाय* पड़ोसी से प्रेम करने लगें। उन्होंने तो कहा "उसी तरह।"

ख़ुद से प्रेम करने का मतलब घमंड करना नहीं है। यह तो इस बात का एहसास है कि आप मूल्यवान हैं और आपको परवाह तथा पोषण की ज़रूरत है। लोग ख़ुद से जितना प्रेम करते हैं, दूसरों से भी उसी अनुपात में प्रेम कर सकते हैं। ज़ाहिर है, इसका अर्थ आत्ममुग्ध, अहंकारी या स्वार्थी प्रेम नहीं है, बल्कि सकारात्मक और स्वस्थ व्यक्तिगत सम्मान है।

पाँचवाँ क़दम। किसी ऐसे व्यक्ति को खोजें, जिसे आपकी मदद की ज़रूरत हो। मानवीय व्यवहार के अवलोकनकर्ताओं के अनुसार कम आत्म-सम्मान वाले लोग लगभग हमेशा आत्म-केंद्रित होते हैं और अपने ही विचारों तथा कार्यों में व्यस्त रहते हैं। "मैं आपके

लिए क्या कर सकता हूँ?” पूछने के बजाय वे पूछते हैं, “आप मेरे बारे में क्या सोचते हैं?” वे अपनी पुष्टि करवाने के लिए लगातार बाहरी समर्थन की तलाश करते रहते हैं।

आज ही किसी ऐसे व्यक्ति को खोजें, जिसे आपकी मदद की ज़रूरत हो। अपनी क्षमता के अनुसार उसे लाभ पहुँचाएँ। इससे आपको जो संतुष्टि मिलेगी, वह आत्म-सम्मान के कायाकल्प की महत्वपूर्ण घटक साबित होगी।

छठा क़दम। जान-बूझकर अपना व्यवहार बदलें। योजनाबद्ध काम करने से आपकी आत्म-अनुभूति काफ़ी बढ़ सकती है। मिसाल के तौर पर, हर दिन दस मिनट शारीरिक व्यायाम की योजना से जल्द ही आपको नई ऊर्जा मिलेगी जिसका आपकी कार्य-क्षमता (productivity) पर सकारात्मक असर पड़ेगा। वज़न कम करने की योजना से भी ऐसा ही आत्मविश्वास मिल सकता है।

एक व्यक्ति ने फ़ैसला किया कि वह दिन भर ऊँचे विचार रखेगा और तनकर खड़ा रहेगा। किसी ने उसे बताया था कि वह बस “पूरी ऊँचाई से तनकर खड़ा रहे।” जब उसने तनकर चलना शुरू किया, तो वह फ़ौरन ज़्यादा आत्मविश्वासी और नियंत्रित बन गया।

सातवाँ क़दम। किसी रचनात्मक चुनौती का चुनाव करें। आत्मविश्वास बढ़ने का आपके आत्म-सम्मान पर सीधा असर पड़ता है। आप कोई रचनात्मक चुनौती स्वीकार करके ऐसा कर सकते हैं।

कोई भी ड्राइविंग इंस्ट्रक्टर आपको साठ-सत्तर साल के लोगों की कहानियाँ बता सकता है, जिन्होंने पहली बार गाड़ी चलानी सीखी। ड्राइविंग टेस्ट पास करना उनके लिए व्यक्तिगत उपलब्धि से कहीं बड़ी बात थी। इससे उनका आत्म-सम्मान भी बढ़ा।

जो इंसानों के साथ होता है, वही राष्ट्रों के साथ भी हो सकता है। इतिहास गवाह है कि सेना की विजय के बाद पूरे देश में गर्व की ज़बर्दस्त लहर फैल जाती है। समाज के हर स्तर पर इसका असर महसूस किया जाता है।

आठवाँ क़दम। प्रशंसा को सहजता से ले। क्या आपने प्रशंसा स्वीकार करने का महत्व जाना है? जब कोई किसी अच्छे काम की प्रशंसा करता है, तो ज़्यादातर लोग जवाब में सीधे से “धन्यवाद” नहीं दे पाते हैं। इसके बजाय वे यह बताने लगते हैं कि उसे किस तरह बेहतर किया जा सकता था या वे ख़ुद ही अपने प्रयास को कम साबित करने की कोशिश करते हैं। सिर्फ़ आप ही अपनी प्रशंसा को सहजता से स्वीकार करना सीख सकते हैं।

आलोचना को सहजता से लेना भी उतना ही महत्वपूर्ण है। ऐसा क्यों है कि सुधार का एक सुझाव 99 पुरानी प्रशंसाओं के प्रभाव को ख़त्म कर देता है? हम यह क्यों मान लेते हैं कि आलोचना करने वाला व्यक्ति हमें मिटाने पर आमादा है? ज़्यादातर मामलों में

आलोचनात्मक बात दोस्ती की सच्ची अभिव्यक्ति होती है, जिसका उद्देश्य हमें बेहतर बनाना होता है।

याद रखें, दूसरे हमारे बारे में जो शब्द कहते हैं, वे तब तक व्यक्तिगत नहीं बन सकते, जब तक कि हम उन्हें व्यक्तिगत बनाने का चुनाव न करें।

नवाँ क़दम। अपना मूल्य दोबारा तय करें। यू.एस. ट्रेज़री की प्रेस से छपकर आने वाले काग़ज़ के टुकड़े का मूल्य 1 डॉलर भी हो सकता है और 1,000 डॉलर भी। यह तो उस पर छपे संदेश पर निर्भर करता है।

जीवन की राह में भटके हुए बेटे ने एक महत्वपूर्ण सबक़ सीखा, जब वह अपने पिता के पास लौटा। उसके शब्दों में आत्म-पराजय झलक रही थी, "मैं... आपका बेटा कहलाने लायक़ मूल्यवान (worthy) नहीं हूँ" (ल्यूक 15:21)।

पिता की प्रतिक्रिया क्या थी? "सबसे अच्छा वस्त्र लाओ और उसे पहना दो।" इससे परिवार में अपने स्थान के बारे में बेटे की अनुभूति में ज़बर्दस्त बदलाव आया। पिता जानते थे कि बेटा अनुत्पादक (unproductive), लेकिन (worthy) था। आत्म-मूल्य ही लाभदायक और उत्पादक जीवन को संभव बनाता है।

"मैं मूल्यवान नहीं हूँ," इस तरह की बात कहने या सोचने से भी बचें। ग़ौर से देखें, शायद आपके पास अपनी निंदा करने के बजाय जश्न मनाने के कहीं ज़्यादा कारण होंगे। जब आप कोई धुन गुनगुनाते हैं तो आप सिर्फ़ गाते नहीं हैं - *आप तो स्वयं गीत बन जाते हैं।*

दसवाँ क़दम। बिलकुल नई तस्वीर देखें। डी. मैक्सवेल माल्ट्ज़ अपनी पुस्तक *साइको-साइबरनेटिक्स* में बताते हैं कि प्लास्टिक सर्जरी करवाने के बाद कुछ लोगों में अचानक एक नई और प्रेरक आत्म-छवि विकसित हो गई। शारीरिक रूप से ज़्यादा बदलाव नहीं हुआ था, लेकिन उनकी आत्म-अवधारणा बदल गई थी। उन्हें यक़ीन हो गया था कि वे ज़्यादा आकर्षक बन गए हैं और उनके इस यक़ीन ने उनके व्यवहार पर असर डाला।

आपकी आत्म-छवि संयोग से नहीं बनती। *छवि* (Image) शब्द का मतलब ही है कोई ऐसी चीज़, जिसे आप *ख़ुद* बनाते या बिगाड़ते हैं। ख़ुद को अपने अनचाहे नहीं, बल्कि मनचाहे स्वरूप में देखें।

अगर आप अपनी आँखे बंद करके सोचें, "मैं छह फ़ुट के ख़रगोश को देखने से इंकार करता हूँ," तो आपको क्या दिखेगा? अगर आप ख़ुद से लगातार कहते रहें, "मैं अपनी असफलताओं के बारे में सोचने से इंकार करता हूँ," तो आपका ध्यान ख़ुद-ब-ख़ुद उन पर

केंद्रित हो जाएगा। आपकी संज्ञानात्मक प्रक्रियाओं पर जो चीज़ हावी होती है, वही आपके जीवन पर भी हावी होगी, चाहे यह सकारात्मक हो या नकारात्मक।

जोहानन वॉन गेटे ने काफ़ी समय पहले कहा था, "लोगों के साथ इस तरह व्यवहार करें, जैसा कि उन्हें होना चाहिए। इस तरह आप उनकी वह बनने में मदद करते हैं, जो बनने में वे सक्षम हैं।" अगर यह दूसरों के साथ व्यवहार करने के मामले में सही है, तो ख़ुद के साथ भी सही है।

सेरिटा और जॉनी

हमारे आत्म-मूल्य का पैमाना अक्सर यह होता है कि दूसरे लोग हमारे बारे में क्या सोचते हैं और उन्होंने अतीत में हमारे साथ कैसा व्यवहार किया है। जब हमारा "मूल्य" अचानक बदल दिया जाता है, तो क्या होता है? आइए बहुत समय पहले पैसिफ़िक के एक टापू पर घटी एक घटना पर नज़र डालें।

किटीवैटी टापू पर सेरिटा नामक युवती रहती थी। वहाँ रिवाज था कि युवक किसी लड़की से शादी करते समय लड़की के पिता को बदले में गाएँ देता था। सुंदर पत्नी की क़ीमत चार से छह गायों के बीच होती थी। औसत पत्नी का मूल्य होता था, तीन गाय।

सेरिटा ख़ास सुंदर नहीं थी। उसके कंधे झुके रहते थे, उसके बालों में कभी कंघी नहीं रहती थी और वह फटे-पुराने कपड़े पहनती थी। उसके पिता सेम्युअल मन ही मन फ़ैसला कर चुके थे, "मैं सेरिटा के लिए दो गाय माँगूँगा, लेकिन एक में भी मान जाऊँगा।"

पास के टापू पर जॉनी लिंगो रहता था, जो अपने समुदाय का सबसे अमीर आदमी था। उसने चतुराई से व्यापार करके काफ़ी दौलत कमाई थी। किटीवैटी की कई यात्राओं के बाद उसने घोषणा की कि उसे सेरिटा से प्रेम हो गया है। किसी को भी इस पर यक़ीन नहीं हुआ।

जॉनी लड़की के पिता के घर गया और उसने यह आश्चर्यजनक बात कही, "सर, मैं सेरिटा को अपनी पत्नी बनाना चाहता हूँ और उसके बदले में आठ गाय देना चाहता हूँ।"

पूरे टापू में यह ख़बर बिजली की तेज़ी से फैल गई। "आठ गाय?" एक भौचक्के गाँव वाले ने कहा, "जॉनी या तो पागल है या अंधा!"

दूसरे ने टिप्पणी की, "आख़िर एक चतुर व्यापारी उस औरत के लिए आठ गायों का प्रस्ताव क्यों रखेगा, जिसे वह एक गाय के बदले में ही पा सकता था?"

"लेकिन जॉनी को एक महान रहस्य मालूम था। और जल्द ही वह रहस्य उसकी दुल्हन को भी पता चल गया। उस पल तक किटीवैटी में सेरिटा के साथ "एक-गाय वाली औरत"

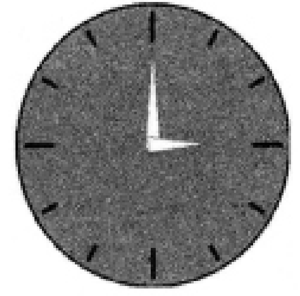
के समान व्यवहार किया जाता था और उसका व्यक्तित्व इसी धारणा के अनुरूप ढल गया था।

लेकिन जॉनी लिंगो के लिए वह "आठ-गाय वाली औरत" थी और अब वह वैसी ही बन गई। जिस पल सेरिटा को अपने नए मूल्य का एहसास हुआ, वह फ़ौरन आस-पास के सभी टापुओं में सबसे सुंदर औरत के रूप में प्रसिद्ध हो गई।

आपका मूल्य क्या है?

कोई मूल्यांकन करने वाला आपका मूल्य कितना आँकेगा, अगर आप रिस्ट वॉच होते, तो आपका मूल्य इस बात पर निर्भर होता कि आप पर *टाइमेक्स* लिखा है या *रोलेक्स* । अगर आप पेंटिंग होते, तो क़ीमत इस बात पर निर्भर होती कि आपको लंदन के फ़ली मार्केट में बेचा जा रहा है या पेरिस की आर्ट गैलरी में। मूल्य घड़ी के धातु वाले हिस्सों या कैनवास के पेट में नहीं होता है। फ़र्क़ तो संभावित मूल्य से पड़ता है।

जिस तरह स्टोर क्लर्क सामान पर नया प्राइस टैग लगाता है, उसी तरह आप भी अपने मूल्य की जाँच-पड़ताल करके ख़ुद पर नया प्राइस टैग लगा लें। और हाँ, ऐसा करते समय अपने शारीरिक गुण-दोषों के बारे में न सोचें। उसके बारे में सोचें, जिसने आपको बनाया है। उसकी कारीगरी की गुणवत्ता के बारे में सोचें। तब आपको अपने मूल्य का अंदाज़ा हो जाएगा और मूल्य तय करते समय आप अपने साथ, "सही व्यवहार" करेंगे। "आत्म-सम्मान बढ़ाने के दस क़दमों" पर तत्काल अमल करें। इनकी मदद से आप भविष्य के बारे में एक नए आत्मविश्वास से दुनिया का - और ख़ुद का - सामना कर सकते हैं।



तीसरा घंटा

रुपांतरित विचार-जीवन

कुछ समय पहले एक बेसबॉल मैच के दौरान एक व्यक्ति ने शिकायत की कि स्टेडियम में ख़रीदे गए एक सॉफ़्ट ड्रिंक में ज़हर था, जिससे उसकी तबियत ख़राब हो गई है। उसे फ़ौरन अस्पताल पहुँचाया गया।

दुर्भाग्य से, स्टेडियम के उद्घोषक ने दर्शकों को यह बात बता दी, "देवियो और सज्जनो, हमें आपको बताते हुए अफ़सोस हो रहा है कि हमने ड्रिंक स्टैंड बंद कर दिया है। एक सज्जन को एम्बुलैंस से अस्पताल ले जाया गया है और आशंका है कि सॉफ़्ट ड्रिंक मशीन के सोडा में ज़हर होने से उनकी तबियत ख़राब हुई है।

"यह सुनते ही बहुत सारे लोग ज़हर से उत्पन्न होने वाले लक्षणों की शिकायत करने लगे। जल्द ही स्थानीय अस्पताल तक पहुँचने के लिए गाड़ियों का ताँता लग गया। जाँच में यह पता चला कि अस्पताल आने वाले पहले व्यक्ति में ज़हर का नामोनिशान तक नहीं था। उसकी सोच की शक्ति के कारण दर्द पैदा हुआ था।

मशहूर केमिस्ट डी. अल्बर्ट क्लिफ़ ने अपनी पुस्तक *लेसन्स इन सक्सेसफ़ुल लिविंग* में लिखा था, "अगर आप बारिश में भीगने से डरते हैं, तो आपको इससे सर्दी-ज़ुकाम हो जाएगा, जिसका आपको डर था। बहरहाल, यह जान लें कि बारिश में भीगने से आपको ज़ुकाम नहीं हुआ है। यह तो इस बारे में आपके विश्वास के कारण हुआ है।"

आपके मस्तिष्क में अद्भुत शक्ति है। चिकित्सा विज्ञान ने पता लगाया है कि मस्तिष्क एक ऐसा रसायन उत्पन्न करता है, जो दरअसल आपके हृदय, फेफड़ों और सभी मानसिक प्रक्रियाओं को एक साथ रोक सकता है। और यह आपके विचारों द्वारा नियंत्रित होता है।

अक्सर हम सुनते हैं कि अपने जीवनसाथी की मृत्यु के बारे में पता चलते ही बुज़ुर्ग व्यक्तियों की मौत हो जाती है - कभी कुछ दिनों के भीतर और कई बार तो कुछ घंटों के भीतर ही। "मृत्यु की इच्छा" की शक्ति हमारी समझ से परे है।

चिकित्सा शोध का इतिहास गवाह है कि मानसिक स्वास्थ्य और शारीरिक स्वास्थ्य में सीधा संबंध होता है। दूसरों पर हमारी प्रतिक्रियाएँ भी इस मामले में महत्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं।

डॉ एस. आई. मैकमिलेन की पुस्तक *नन ऑफ़ दीज़ डिसीज़ेस* में एक अध्याय है, "बदला लेने की ऊँची क़ीमत।" इसमें वे बताते हैं कि अल्सर, हाई ब्लड प्रेशर और हार्ट अटैक जैसी शारीरिक बीमारियो का संबंध दूसरों के प्रति द्वेष और नफ़रत पालने से होता है। वे कहते हैं, "हज़ारों डेथ सर्टिफ़िकेट्स पर यह लिखा जा सकता था कि मरीज़ 'द्वेषाइटिस' से मरा है।" डॉ. मैकमिलन कहते हैं कि किसी से नफ़रत करने से हम उसके ग़ुलाम बन जाते हैं।

> जिस पल मैं किसी व्यक्ति से नफ़रत करने लगता हूँ, मैं उसका ग़ुलाम बन जाता हूँ। मैं अब अपने काम का आनंद नहीं ले सकता, क्योंकि वह मेरे विचारों को भी नियंत्रित करता है। द्वेष के कारण मेरे शरीर में तनाव के बहुत ज़्यादा हार्मोन्स पैदा हो जाते हैं। मैं चंद घंटे काम करने से ही थक जाता हूँ...। जिस व्यक्ति से मैं नफ़रत करता हूँ, हो सकता है कि वह मेरे बेडरूम से मीलों दूर हो, लेकिन वह मेरे विचारों को इतना उत्तेज़ित कर देता है कि उनके कोड़े मुझे लगातार यातना देते रहते हैं। मैं जिस पर भी अपना ग़ुस्सा उडेलता हूँ, मैं उसका ग़ुलाम हूँ। यह बिलकुल सच है और इसे स्वीकार करने में मुझे कोई हिचक नहीं है।

क्या इसमें कोई हैरानी की बात है कि हमारे अस्पताल खचाखच भरे हैं और कई डॉक्टर इतने ज़्यादा व्यस्त हैं कि नए मरीज़ों को दाख़िल ही नहीं कर सकते?

आपका शरीर भौतिक जगत में आपकी अभिव्यक्ति का साधन है, लेकिन यह आपके विचारों से प्रभावित होता है। इसका मतलब यह है कि अच्छी सेहत पाने के लिए आपको अच्छे विचार रखने होंगे।

अपनी "आत्म-चर्चा" की जाँच-पड़ताल करें

लोगों का व्यवहार लगभग हमेशा ही अनुभूति से तय होता है। वे किसके बारे में सोचते हैं? वे किसके बारे में बातें करते हैं? शोध से पता चलता है कि अपने बारे में आम व्यक्ति की ज़्यादातर बातचीत नकारात्मक होती है। चूँकि हर चीज़ अपने ही समान फल देती है,

इसलिए इन लोगों के बारे में भविष्यवाणी करने के लिए आपको भविष्यवक्ता होने की ज़रूरत नहीं है।

निरंतर आत्म-शंका के चलते कई लोग डिप्रेशन (अवसाद) में आ जाते हैं। डिप्रेशन वह मानसिक अवस्था है, जिसमें *आप* दूसरे लोगों या घटनाओं के बारे में नहीं, बल्कि ख़ुद के बारे में सोचकर पहुँचते हैं। नकारात्मक विचारों की अंतहीन ख़ुराक हक़ीक़त का प्रबल भ्रम पैदा कर देती है, जो पूरी तरह हावी हो जाता है।

बहरहाल, यह जानना महत्वपूर्ण है कि भावनाएँ सच नहीं होती हैं। वे तो बस हमारे सोचने के तरीक़े का आईना होती हैं। लेकिन यहाँ एक समस्या है : हमारी अवास्तविक भावनाएँ भी सच्ची भावनाओं जितनी ही वास्तविक और प्रामाणिक महसूस होती हैं, इसलिए हम ख़ुद-ब-ख़ुद उन्हें सच मान लेते हैं। जब हम सोच-समझकर अपनी समस्याओं को कुछ क़दम पीछे हटकर देखते हैं तब कहीं जाकर हमें साफ़ नज़र आता है कि कौन सी शक्तियाँ काम कर रही हैं।

क्या हम अपने विचार-जीवन को सचमुच नियंत्रित कर सकते हैं? क्या मस्तिष्क का प्रबंधन किया जा सकता है? या फिर यह काम हो ही नहीं सकता? अक्सर हम मस्तिष्क से जुड़ी किसी भी चीज़ से कतराते हैं, क्योंकि हम इसे तंत्र-मंत्र, पूर्वी धर्मों या रहस्यवाद जैसी चीज़ों से संबद्ध मानते हैं। लेकिन जब तक हम अपने विचारों का स्वामी बनने का दृढ़ निर्णय नहीं लेंगे, तब तक हम कभी अपने मनचाहे कायाकल्प का अनुभव नहीं कर पाएँगे।

हमारे ख़िलाफ़ जो, "तत्व" काम करते हैं, वे नौकरी, अर्थव्यवस्था या आलोचक नहीं हैं। नहीं! वे तत्व हमारे मस्तिष्क, विचारों और कल्पना में होते हैं। ईश्वर दूत (एपॉसल) पॉल ने रोम के चर्च को लिखा था, "भौतिक मानसिकता मृत्यु है, जबकि आध्यात्मिक मानसिकता जीवन और शांति है" (रोम. 8:6)।

तो फिर हमारे विचारों के केंद्र में क्या होना चाहिए?

> जो भी सच है, जो भी उदात्त है, जो भी न्यायपूर्ण है, जो भी पवित्र हैं, जो भी सुंदर है, जो भी अच्छी है, अगर कोई सद्‌गुण है, और कोई प्रशंसनीय चीज़ है, तो उन सभी पर चिंतन-मनन करें। (फ़िल. 4:8)

मानसिक कर्म का नियम

थर्मोडायनैमिक्स का नियम कहता है, कि हर क्रिया की समान और विपरीत प्रतिक्रिया होती है। मानसिक क्रिया का भी एक नियम है, जिसका बाइबल में सबसे सटीक वर्णन है, "जैसा इंसान अपने दिल में सोचता है, वैसा ही वह होता है" (प्रोवर्ब्स 23:7)। दूसरे शब्दों

में, हमारी विचार प्रक्रिया न सिर्फ़ हमारे चेतन मस्तिष्क में केंद्रित है, बल्कि यह ज़्यादा गहराई तक जाती है। यह हृदय से - हमारे आंतरिक स्वरूप से - आती है।

विचारों को सकारात्मक क्रियाओं में रूपांतरित करने के चार क़दम हैं : जानना, सोचना, कहना और करना। इस अध्याय में हम शुरुआती दो क़दमों के बारे में बात कर रहे हैं।

एक पुरानी कहावत है, “आप जो खाते हैं, वही बनते हैं!” यह कहावत आपके मस्तिष्क पर भी लागू होती है, “आप जो सोचते हैं, वही बनते हैं!” और आप क्या हैं, यह इस बात से शुरू होता है कि आप क्या जानते हैं। ग़लत जानकारी से ग़लत सोच पैदा होती है। ग़लत सोच से ग़लत शब्द या कार्य पैदा होते हैं।

कितने लंबे अरसे से आपने किसी समस्या पर प्रतिक्रिया करते हुए यह नहीं कहा, “मैं इस एक मुद्दे पर पूरा ध्यान केंद्रित करने जा रहा हूँ” ? रचनात्मक विचार इसी तरह विकसित होते हैं और अभ्यास के साथ ज़्यादा तेज़ी से प्रवाहित होने लगेंगे। एच.एल. मेन्केन ने लिखा था, “मेरा अंदाज़ा है कि 80 फ़ीसदी से भी ज़्यादा लोग अपनी ज़िंदगी में एक भी मौलिक विचार सोचे बिना दुनिया से चले जाते हैं।” या, जैसा थॉमस एडिसन ने कहा था, “सचमुच सोचने की मेहनत से बचने का बहाना खोजने के लिए इंसान बहुत दूर तक जाता है।”

कई लोगों की विचार प्रक्रियाएँ सतही होती हैं और दोषपूर्ण निष्कर्षों की ओर ले जाती हैं। मिसाल के तौर पर, लोगों को यक़ीन होता है कि अगर कोई घटना एक बार हो गई है, तो वह बार-बार होगी। उनके कार धोने के बाद बारिश हो जाती है। उनकी प्रतिक्रिया क्या होती है? “यह तो हर बार होता है!” या जब कोई उनके साथ बदसलूकी करता है तो वे कहते हैं, “मुझे कोई पसंद नहीं करता!” अति-सामान्यीकरण की प्रवृत्ति से सावधान रहें और दोषपूर्ण तर्कों का इस्तेमाल करने से बचें।

अब समय आ चुका है कि आप अपने मस्तिष्क को बेशक़ीमती ख़ज़ाना मान लें, जो कि यह सचमुच है। आपके विचारों में जीवन की सबसे मूल्यवान संपत्तियाँ हैं - सेहत, समृद्धि, करुणा और प्रेम।

समस्याओं को सुलझाने के लिए मस्तिष्क को रचनात्मक रूप से “सक्रिय” (activate) करें। ख़ुद को मानसिक चक्की (rut) से बाहर निकालें।

नया दृष्टिकोण

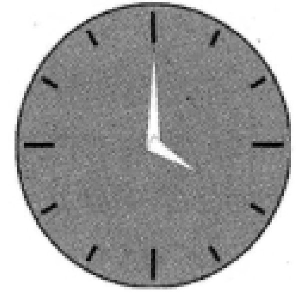
सापेक्षता का सिद्धांत बनाने से पहले आइंस्टीन ने न तो कोई प्रयोग किया, न ही कोई नई जानकारी एकत्रित की। उन्होंने तो सिर्फ़ पहले से उपलब्ध जानकारी को एक नए दृष्टिकोण से देखा। सापेक्षता के मशहूर सिद्धांत की खोज के *बाद* ही उसकी पुष्टि के लिए प्रयोग किए गए।

चिकित्सा के क्षेत्र में एक बहुत महत्वपूर्ण खोज तब हुई, जब एडवर्ड जेनर ने यह पता लगाने की कोशिश छोड़ दी कि लोगों को स्मॉल पॉक्स क्यों होती है। इसके बजाय, वे इस बारे में जाँच-पड़ताल करने लगे कि गाय दुहने वाली औरतों को यह बीमारी क्यों नहीं होती। उन्हें पता चला कि हानिरहित काऊपॉक्स नामक बीमारी भयंकर स्मॉल पॉक्स से बचाती है। इस जानकारी के बाद उन्होंने एक ऐसा वैक्सीन बनाया, जिसने दुनिया से स्मॉल पॉक्स की महामारी को ख़त्म कर दिया। कहा भी जाता है, रोग असाध्य नहीं होते, असाध्य सिर्फ़ लोग होते हैं।

अपनी रोचक पुस्तक *न्यू थिंक* में एडवर्ड डे बोनो लेटरल थिंकिंग द्वारा अपनी रचनात्मकता बढ़ाने की बात कहते हैं। वे कहते हैं, "आप उसी गड्ढे को ज़्यादा गहरा खोदकर किसी दूसरी जगह गड्ढा नहीं खोद सकते।" वर्टिकल थिंकिंग का मतलब है उसी जगह पर खुदाई करते रहना। डे बोनो कहते हैं, "लेटरल थिंकिंग दूसरी जगह पर गड्ढा खोदने के बारे में है।"

अंदरूनी प्रतिभा को जगाया जा सकता है बशर्ते आप अपनी राह में आने वाली स्थितियों पर अकस्मात प्रतिक्रिया करने की आदत छोड़ दें। रचनात्मकता सिर्फ़ कलाकारों या आविष्कारकों की बपौती नहीं है। आपमें स्वतंत्र विचार की शक्ति है, जो आपके जीवन को बिलकुल नया आयाम दे सकती है।

इसी वक़्त संकल्प करें कि आप हर दिन कुछ समय निकालकर अपनी मानसिक क्षमता को अभ्यास से बढ़ाएंगे और उस पर अमल भी करेंगे।



चौथा घंटा

आपके लक्ष्यों पर एक नई दृष्टि

यह एक जाना-पहचाना तथ्य है कि अगर आप यह नहीं जानते कि आपको कहाँ जाना है, तो मंज़िल पर पहुँचकर भी आप उसे कभी नहीं पहचान पाएँगे। ज़्यादातर लोगों का लक्ष्य धुँधला और अस्पष्ट होता है। उनका उद्देश्य स्पष्ट और ठोस होने के बजाय घने कोहरे जैसा होता है। यह सोचना बहुत अच्छा है कि हम सभी को अपने जीवन का मास्टर प्लान बनाने का प्रशिक्षण मिला है। बहरहाल, सच्चाई इसके विपरीत है। हमारे शिक्षा तंत्र की एक बहुत बड़ी कमी यह है कि अठारह साल तक स्कूल-कॉलेज में पढ़ने के बाद भी लक्ष्य-निर्धारण के बारे में हमें एक घंटे का प्रशिक्षण भी नहीं मिलता है।

द साइकोलॉजी ऑफ़ एचीवमेंट के लेखक ब्रायन ट्रेसी कहते हैं, “सर्वश्रेष्ठ शोध के अनुसार 3 प्रतिशत से कम अमेरिकियों के पास लिखित लक्ष्य होते हैं और 1 प्रतिशत से भी कम अपने लक्ष्यों की नियमित समीक्षा करते हैं और उन्हें दोबारा लिखते हैं।”

आपकी स्थिति कैसी है? इस सवाल पर आपकी प्रतिक्रिया क्या होगी “आज से दस साल बाद के लिए आपकी क्या योजनाएँ हैं?”

ऑटोमोबाइल सेल्फ़-स्टार्टर और कई औद्योगिक युक्तियों के आविष्कारक चार्ल्स एफ. केटरिंग आगे की तरफ़ देखने का महत्व जानते थे। उन्होंने कहा था “मेरी दिलचस्पी भविष्य में है, क्योंकि मैं अपनी बाक़ी ज़िंदगी वहीं बिताऊंगा।

“लक्ष्य-निर्धारण सिर्फ़ उद्यमी या बेहद सफल लोगों का ही अधिकार-क्षेत्र नहीं है। यह ईश्वर प्रदत्त प्रतिभा नहीं बल्कि एक सीखा हुआ कौशल है, जिसमें हर इंसान पारंगत हो

सकता है। बहरहाल, ज़्यादातर लोग अपनी संभावना की सतह को ही खुरच पाते हैं, क्योंकि वे अपने भविष्य की मानसिक कल्पना करने से कतराते हैं।

इस घंटे में आपसे अपनी महत्वाकांक्षाओं और अभिलाषाओं पर ध्यान केंद्रित करने को कहा जा रहा है। यहाँ पर सात विशिष्ट टारगेट दिए जा रहे हैं।

पहला टारगेट : मेरा लक्ष्य स्पष्ट है

पंद्रह साल की उम्र में जॉन गोडार्ड ने अपनी ज़िंदगी के 127 लक्ष्य लिखे। सैंतालीस साल की उम्र तक वे उनमें से 103 लक्ष्य हासिल कर चुके थे। स्पष्ट लक्ष्यों की बदौलत गोडार्ड नील नदी में यात्रा कर चुके थे, माउंट किलिमिंजारो की चोटी पर चढ़ चुके थे, हवाई जहाज़ उड़ाना सीख चुके थे और अफ़्रीका के विक्टोरिया फ़ॉल्स की तस्वीरें ले चुके थे।

उनकी सफलता का राज़ क्या था? उनका हर लक्ष्य कर्मप्रधान और एकदम स्पष्ट था। मिसाल के तौर पर, उनकी सूची में ये चीज़ें शामिल थीं: "ईगल स्काउट *बनना, एक मिनट* में *पचास* शब्द *टाइप करना,* पानी के नीचे *ढाई मिनट* तक साँस रोककर *चालीस फ़ुट गोता लगाना,* बाँसुरी और वायलिन *बजाना,* जुजित्सु *सीखना, पाँच फ़ुट हाई जंप कूदना,* अपना ख़ुद का टेलीस्कोप बनाना, बाली में आग पर चलने की रस्म देखना।"

नामी एडवेंचरर और वक्ता बनने वाले गोडार्ड ने ऐसा जीवन जिया, जिसका बाक़ी लोग सिर्फ़ सपना ही देखते हैं। ऐसा इसलिए हुआ, क्योंकि उसके लक्ष्य सटीक थे।

आपको शुरुआत में 127 लक्ष्य निर्धारित करने की ज़रूरत नहीं है - सिर्फ़ कुछ स्पष्ट लक्ष्यों से ही काम चल जाएगा। महत्वपूर्ण तो यह है कि आप जिन टारगेट्स पर निशाना लगाने वाले हैं, वे स्पष्ट हों।

दूसरा टारगेट : मेरा लक्ष्य संख्यात्मक है

कई लोग ग़लती से लक्ष्य और उद्देश्य को एक ही समझ बैठते हैं। अगर आप कहते हैं "मैं सुखी बनना चाहता हूँ," या "मैं बहुत सा पैसा कमाना चाहता हूँ," तो यह पता लगाना मुश्किल होता है कि आप कब सफल हो गए।

सबसे स्पष्ट लक्ष्य गुणवत्ता से नहीं, संख्या से मापे जाते हैं। अमूर्त उद्देश्य पर निशाना साधना महत्वपूर्ण तो है, लेकिन इस संदर्भ में प्रगति की जाँच करना लगभग असंभव है।

कुछ लोग नए साल का संकल्प लेते वक़्त कहते हैं, "मैं इस साल पढ़ने के लिए ज़्यादा समय दूँगा।" इससे बेहतर नापने योग्य लक्ष्य यह होगा, "इस साल मैं हर दिन किसी पुस्तक

के दो अध्याय पढ़ूँगा।" सिर्फ़ तभी उनकी उपलब्धि संख्यात्मक होती है और उसे नापा जा सकता है।

अपने उद्देश्य तय करते समय ख़ुद से पूछें "क्या इस लक्ष्य को नापा जा सकता है?"

तीसरा टारगेट: मेरा लक्ष्य चुनौतीपूर्ण है, लेकिन उसे हासिल करना संभव है

आप जो लक्ष्य तय करते हैं, वे मुश्किल तो होने चाहिए, लेकिन असंभव नहीं। हो सकता है कि आप अपने लक्ष्य एक घंटे या एक दिन में हासिल न कर पाएँ। दरअसल, अगर आप उन्हें इतने कम समय में हासिल कर लें, तो वे कोई ख़ास लक्ष्य नहीं हैं। हो सकता है कि लक्ष्य हासिल करने में सफल होने से पहले आप असफल हो जाएँ। बहरहाल, यह न भूलें कि असफलताएँ आपकी सबसे अच्छी शिक्षक बन सकती हैं।

कामयाब व्यक्ति असफलता को अंतिम सफलता के महत्वपूर्ण पड़ाव के रूप में देखता है। जब आप बचपन में गिरते हैं, तो इससे चलना सीखने में कोई बाधा नहीं आती। जीभ काटने पर आप भोजन करना नहीं छोड़ते। उपलब्धि अपना चेहरा हवा की ओर मोड़ने और आगे बढ़ने की इच्छा है। कोई भी न्यूनतम प्रतिरोध की राह पर चलकर बड़े क़दम नहीं उठा सकता।

हीज़मैन ट्रॉफ़ी पाने वाले एक फ़ुटबॉल खिलाड़ी ने कहा था, "मैंने कई बरसों से इस दिन का इंतज़ार किया है।" लेकिन यह बड़ा ही विनम्र कथन था। सच तो यह है कि उसने उस पल के लिए कई बरसों तक *मेहनत की थी* ।

बहरहाल, जीत के लिए यह ज़रूरी भी है। क्वार्टरबैक जो नैमेथ ने कहा भी था, "जब आप जीतते हैं, तो आपको कोई चोट महसूस नहीं होती।"

ऑरविल और विल्बर राइट की उड़ने वाली मशीन पहली कोशिश में ही कैरोलिना के नीले आकाश में नहीं उड़ने लगी थी। उनका बारह हॉर्सपॉवर का दो विंग वाला छोटा सा हवाई जहाज़ सिर्फ़ साढ़े तीन सेकंड तक ही हवा में रह पाया। उतरते वक़्त जहाज़ क्षतिग्रस्त भी हो गया, जिस वजह से अगले दो दिन उन्होंने उसकी मरम्मत की। फिर 17 दिसंबर, 1903 को उन्होंने लकड़ी के फ़्रेम और सूती कपड़े से बनी मशीन को बारह सेकंड तक उड़ाया। फिर पंद्रह सेकंड। फिर उनसठ सेकंड। और यह कारनामा दुनिया के इतिहास में दर्ज़ हो गया। लेकिन सिर्फ़ एक मिनट तक ज़मीन से कुछ फ़ुट ऊपर उठने वाला हवाई जहाज़ कितना उपयोगी था? किटी हॉक तो सिर्फ़ शुरुआत थी। ज़्यादा देर तक और पर्याप्त ऊँचाई पर उड़ने वाला हवाई जहाज़ बनाने में बरसों लग गए। यह कोशिशों और ग़लतियों की लंबी कहानी थी, जिसमें विजय के क्षण कम, पराजय के ज़्यादा थे।

यह सुनिश्चित करें कि आपका लक्ष्य पहले से हासिल चीज़ को दोहराना न हो, बल्कि किसी नई चुनौती तक पहुँचना हो।

चौथा टारगेट : यह किसी और का नहीं, मेरा लक्ष्य है

भविष्य का एजेंडा तय करते समय यह सुनिश्चित करें कि आपके उद्देश्य आपने ख़ुद बनाए हों। आपके पिता या बॉस चाहते हैं या आप किसी चीज़ में अच्छे हैं, इसका यह मतलब नहीं है कि आप उसी को अपना लक्ष्य बना लें।

हर दिन हम अख़बार में पढ़ते हैं कि युवा नशीले पदार्थों, शराब और नैतिक असफलता के शिकार हो रहे हैं, क्योंकि वे आत्म-संकल्प के बजाय साथियों के दबाव को हावी होने देते हैं। वे सही और ग़लत के बीच का फ़र्क़ जानते हैं, लेकिन वे अपने दिल के बजाय दूसरों की सलाह मानते हैं। जब आप इसे अपने भीतर महसूस करते हैं, तो आपकी सफलता की संभावना बहुत बढ़ जाती है।

परिस्थितियों पर आधारित लक्ष्य तय करना भी ख़तरनाक है। अपने युवा परिवेश या अपने चेकिंग अकाउंट की वर्तमान स्थिति से आपकी अभिलाषाएँ सीमित नहीं होनी चाहिए। लक्ष्य तय करते समय थोड़ा रचनात्मक चिंतन करें, ताकि आप अपनी संभावनाओं की सीमारेखा बड़ा सकें। जिस पल आप किसी नई स्थिति में अपनी कल्पना कर लेते हैं, आपके कामों में एक गहरा कायाकल्प नज़र आने लगता है। अपेक्षाओं और व्यक्तिगत उपलब्धि के आपसी संबंध से इंकार नहीं किया जा सकता।

बहरहाल, प्रगति को नापते समय सही सवाल पूछा जाना बहुत महत्वपूर्ण है। "मैं प्रतिस्पर्धी की तुलना में कैसा कर रहा हूँ?" इसके बजाय यह पूछें, "मैं अपनी पिछली कोशिश की तुलना में कितना बेहतर हूँ?"

आपकी प्रगति ही आपकी सफलता का पैमाना है।

पाँचवाँ टारगेट : मेरे सभी लक्ष्य एक-दूसरे को शक्ति देते है

सिर्फ़ एक ही लक्ष्य का होना बहुत मुश्किल और ख़तरनाक स्थिति है। संतुलित जीवन के लिए हर क्षेत्र में कामयाबी का ब्लूप्रिंट होना चाहिए : व्यक्तिगत, पारिवारिक, आर्थिक, शैक्षिक, शारीरिक और आध्यात्मिक।

कई लोगों के अलग-अलग क्षेत्रों में अलग-अलग उद्देश्य होते हैं लेकिन वे आपस में मेल नहीं खाते। मिसाल के तौर पर, बिज़नेस में तो उनका यह निर्मम जीवनदर्शन होता है, "मैं अपनी कंपनी का प्रेसिडेंट बनूँगा और जो भी मेरी राह में बाधा बनेगा, उसे मिट्टी में

मिला दूँगा।" लेकिन चर्च में वे यक़ीन के साथ कहते हैं, "दूसरों के साथ वही करो, जो तुम चाहते हो कि वे तुम्हारे साथ करें।"

अगर आप किसी *एक* उद्देश्य की ओर तीव्र और निरंतर प्रगति करना चाहते हैं, तो यह सुनिश्चित करें कि आपके *सभी* लक्ष्य एक ही दिशा में हों।

छठवाँ टारगेट : मेरे लक्ष्य में इसे हासिल करने की योजना शामिल है

बिना नक़्शे के मंज़िल का कोई अर्थ नहीं है। नक़्शा ही आपको सर्वश्रेष्ठ राह दिखाता है। जब आप रास्ते पर चल पड़ते हैं, तो कुछ भी हो सकता है। अचानक *मार्ग अवरुद्ध है* का साइनबोर्ड सामने आ सकता है। बहरहाल, यह आपको रोक नहीं सकता, बशर्ते आपको मालूम हो कि आप कहाँ जा रहे हैं।

लक्ष्य तय करने के बाद उसे साकार करने की निश्चित योजना बना लें। हो सकता है आपको लगे कि "ए, बी, सी" या "1, 2, 3" सूचियाँ बनाने में ख़ामख़्वाह समय ख़र्च होता है, लेकिन यह अनिवार्य है। आपको सूचियाँ बनाने में समय लगाना चाहिए, क्योंकि ये आपके भविष्य की मार्गदर्शक हैं।

महत्वपूर्ण बिंदु यह है : *हो सकता है कि आपका लक्ष्य कभी न बदले, लेकिन आपकी योजना हमेशा लचीली होनी चाहिए।* अगर एक योजना काम न करे, तो दहशत में न आएँ। आपको यह अहम बात पता चल चुकी है कि यह योजना काम नहीं करेगी। अब दूसरी योजना को आज़माने का समय है। जैसा पीटर ड्रकर कहते हैं, "दीर्घकालीन नियोजन का सरोकार भावी निर्णयों से नहीं, बल्कि वर्तमान निर्णयों के भविष्य से है।"

यह सुनिश्चित करें कि आपकी रणनीति में काम पूरे होने की समयसारणी शामिल हो। इसके बिना आप कभी शुरू नहीं कर पाएंगे। कुछ लोग कहते हैं कि जब उनके बच्चे कॉलेज की पढ़ाई पूरी कर लेंगे या जब वे अपना हाउस लोन पटा देंगे, तो वे अपने लक्ष्य तक पहुँच जाएँगे।

महान संतुष्टि अंतिम लक्ष्य तक पहुँचने में नहीं, बल्कि यात्रा के आनंद में है। अगर आपका लक्ष्य रेगिस्तान की मरीचिका की तरह लगातार आगे बढ़ता नज़र आए, तो चिंता न करें। आप जिस सुंदर राह पर चल रहे हैं, उसमें मील के पत्थर जैसी लगने वाली हर छोटी उपलब्धि का आनंद लें। हर दिन की शुरुआत इस धारणा के साथ करें, "यह दिन ईश्वर ने बनाया है; हम इसका आनंद लेंगे और इसमें ख़ुश रहेंगे" (भजन 118:24)।

सातवाँ टारगेट : मैं अपना लक्ष्य लिखूँगा

अपने सपनों और इच्छाओं को मूर्त रूप में देखने का सबसे तेज़ तरीक़ा काग़ज़-क़लम उठाकर उन्हें लिख लेना है। जिस पल आप *देख* लेते हैं कि आप क्या खोज रहे हैं - भले ही यह काग़ज़ के छोटे से टुकड़े पर ही क्यों न हो - वह चीज़ भौतिक रूप से प्रकट हो जाती है।

अपनी पुस्तक *द सेल्फ़-टॉक सॉल्यूशन* में व्यवहारवादी शोधकर्ता शैड हेम्सटेटर लिखते हैं कि लक्ष्य-निर्धारण के बारे में कुछ ख़ास शब्द बोलने से मदद मिलती है। वे कहते हैं, "जब भी मैं अपने जीवन में कोई परिवर्तन करना चाहता हूँ या कुछ हासिल करना चाहता हूँ, तो मैं उसे लिख लेता हूँ। मैं उस लक्ष्य को हासिल करने की योजना और समयसीमा भी लिख लेता हूँ कि मैं उसे कब तक हासिल करूँगा। इस तरह मैं अपने हर लक्ष्य को कर्म में बदल लेता हूँ।"

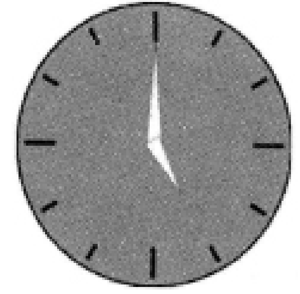
वे चाहते हैं कि लक्ष्य तय करते समय हम यह कहें, "अपने लक्ष्य लिखकर मैं दरअसल अपने भविष्य की पटकथा लिख रहा हूँ। अपनी विशिष्ट कार्य योजना पर चलकर मैं अपने सपनों को हक़ीक़त में बदल रहा हूँ।"

लिखना शुरू करें!

लक्ष्य-निर्धारण के सातों टारगेट्स बेकार हैं, जब तक कि आप उन्हें कर्म में न बदलें। हर टारगेट के उद्देश्यों को ज़ोर से पढ़ें और देखें कि यह आपके लिखे लक्ष्य पर किस तरह लागू होता है। इससे भी ज़्यादा महत्वपूर्ण बात यह है कि हर दिन कोई ख़ास काम करें, जो आपको अपने उद्देश्य के क़रीब पहुँचाए। बाधाओं के बजाय टारगेट पर ध्यान केंद्रित करने से ही आप आधी लड़ाई जीत लेते हैं। विजेता समस्या-केंद्रित नहीं, बल्कि समाधान-केंद्रित होते हैं।

आज के चौबीस घंटों में आपके पास 86,400 सेकंड हैं। आप उनका कैसा इस्तेमाल करेंगे? क्या घड़ी की टिक-टिक दिवास्वप्न देखने, आलस करने और अनिर्णय की अवस्था में बर्बाद हो जाएगी? या फिर इस दौरान आप अपने लक्ष्य तक पहुँचने के रोमांच से झूम उठेंगे? बंदूकों की दुकान के काउंटर के ऊपर एक साइन बोर्ड टँगा था, "जीवन में बेहतरीन लक्ष्य (aim) महत्वपूर्ण है। साथ ही यह जानना भी कि ट्रिगर कब दबाना है।"

तैयारी करें! लक्ष्य साधें! गोली चला दें!



पाँचवाँ घंटा

ऊँची अपेक्षाएँ

क्या आपको यक़ीन है कि आने वाला कल आज से बेहतर होगा? इस सवाल का जवाब आप सिर्फ़ एक शब्द में दे सकते हैं लेकिन वह एक शब्द आपके बारे में बहुत कुछ बता देता है। अगर आप मन ही मन भविष्य से डरते हैं, तो यह डर जल्द ही आपके व्यवहार और व्यक्तित्व के हर पहलू में झलकने लगेगा।

जब शुक्रवार रात की न्यूज़ में मौसम के हालचाल बताने वाला तूफ़ान और बारिश की भविष्यवाणी करता है, तो क्या होता है? हज़ारों लोग अपने वीकएंड की योजनाएँ बदल लेते हैं। कुछ लोग अपनी योजनाओं के अलावा भी बहुत कुछ बदल लेते हैं। हालाँकि उस पल आसमान साफ़ होता है लेकिन भावी विपत्ति की आशंका से ये लोग अचानक उदास, तुनकमिज़ाज और निराश हो जाते हैं।

स्टॉकब्रोकर्स जानते हैं कि कल की चिंता करने वाला निवेशक शेयर बाज़ार में दिवालिया हो जाता है। वे बहुत से लोगों को शेयर बाज़ार में भारी नुक़सान उठाते देखते हैं क्योंकि उन लागों का यह यक़ीन ही नहीं होता कि भाव दोबारा बढ़ेंगे। स्टॉक ब्रोकर्स जानते हैं कि भविष्य पर हमेशा भरोसा रखने वाला व्यक्ति अंतत: अमीर बनेगा क्योंकि वह लगातार शेयर ख़रीदता है। वह ज़्यादा भाव में ख़रीदता है और वह कम भाव में भी ख़रीदता है। इस तरह लंबे समय में वह बहुत सारे शेयर इकट्‌ठे कर लेता है और उनका मूल्य बहुत ज़्यादा हो जाता है। यह एक जाना-माना तथ्य है कि बाज़ार में सफल होने के लिए एक ख़ास क़िस्म के व्यक्तित्व की ज़रूरत होती है। इसके लिए आपको भविष्य पर यक़ीन करना होगा।

अपेक्षा से चेतन और अचेतन दोनों ही तरह के व्यवहार प्रेरित होते हैं, जो अपेक्षा के अनुरूप परिणाम देते हैं। मनोवैज्ञानिकों के पास हर दिन ऐसे रोगियों का ताँता लगा रहता है, जो बुरे से बुरे की आशंका में जी रहे हैं। बहुत से मामलों में तो दरअसल उनकी नकारात्मक अपेक्षा ही समस्या होती है। रोगियों की कुछ बातों पर ग़ौर करें

"मैं नहीं जानता कि दिक़्क़त क्या है। मैं तो बस इतना जानता हूँ कि मेरे स्वास्थ्य में कोई गंभीर गड़बड़ है।"

"आर्थिक दृष्टि से हम कभी सफल नहीं हो पाएँगे।"

"मैं नहीं जानता कि हमारी शादी कैसे टिक पाएगी।"

भविष्य से नकारात्मक अपेक्षाएँ आपकी वर्तमान सेहत, दौलत और ख़ुशी को तबाह कर सकती हैं।

देखना और आशा करना

कुछ लोग आत्मविश्वास का बनावटी मुखौटा बना लेते हैं। लेकिन जब आप भविष्य के बारे में सोचना शुरू करते हैं, तो आपका वास्तविक स्वरूप - *भीतर का व्यक्ति* - नज़र आने लगता है। जैसा आप पाएँगे, अपेक्षा एक प्रबल शक्ति है और यह जीवन में बहुत बड़ी भूमिका निभाती है।

याद रखें, निराशाजनक स्थिति जैसी कोई चीज़ नहीं होती - सिर्फ़ निराश लोग होते हैं। किसी सकारात्मक परिणाम को *हासिल* करने से पहले आपको उसकी *कल्पना* करना सीखना होगा। आपको यह काम इस हद तक करना होगा कि वह कल्पना आपकी चेतन विचार प्रक्रिया में प्रबल बन जाए।

एक बेहतरीन महिला तैराक ने इंग्लिश चैनल के उथल-पुथल भरे पानी को पार करने की कोशिश की। ठंडे और ख़तरनाक बहाव वाले पानी में उसने मीलों का फ़ासला तय कर लिया। मंज़िल क़रीब आने पर वह बहुत थक चुकी थी। यही नहीं, वह एक घने कोहरे में भी फँस गई, जिससे उसके देखने की शक्ति अत्यंत सीमित हो गई। वह अपने लक्ष्य से सिर्फ़ आधा मील दूर थी लेकिन उसने लाइफ़बोट की मदद माँगी और कोशिश छोड़ दी। इस घटना के बाद उसने कहा, "अगर मुझे ज़मीन दिख रही होती, तो मैं कभी कोशिश नहीं छोड़ती।" सीमित दृष्टि के कारण वह बहुत कम फ़ासले से चूक गई और असफल हो गई। हो सकता है कि हम अपने लक्ष्य को हमेशा भौतिक रूप में न देख पाएँ लेकिन हमें आस्था से इसकी मानसिक तस्वीर देखने की क्षमता विकसित करनी चाहिए।

मिशिगन यूनिवर्सिटी में डॉ. हेज़ल मार्कस द्वारा किए गए एक अध्ययन में मनोवैज्ञानिक इस नतीजे पर पहुँचे कि आत्म-सुधार को एक योग्यता बढ़ा सकती है। वह योग्यता है : "आप जो बनना चाहते हैं, उस स्वरूप का विस्तार करना, उसे ज़्यादा से ज़्यादा स्पष्ट और निश्चित बनाना तथा यह मूर्त कल्पना करना कि आप कैसे दिखेंगे और कैसा महसूस करेंगे।"

मिसाल के तौर पर, सॉफ़्टबॉल का मैच खेलने से पहले कुछ समय एकांत में बिताएँ। "ख़ुद को प्लेट पर खड़ा होते देखें," बैट लहराते और बॉल मारते हुए देखें। या फ़ील्डिंग करते समय जब बॉल आपकी ओर आए, तो ख़ुद को बॉल पकड़ते हुए देखें।

ज़िंदगी का कायाकल्प करने वाली अन्य तकनीकों की तरह ही मानसिक तस्वीर देखने की तकनीक भी सीखी जा सकती है। हम सिर्फ़ एक बार आज़माने पर ही इसकी शक्ति महसूस कर सकते हैं। बहरहाल, हमें इसे बार-बार तब तक करना चाहिए, जब तक कि यह सकारात्मक आदत न बन जाए और हमारे नज़रिए, दृष्टिकोण व व्यवहार में गहराई से न बैठ जाए।

जब हम मानसिक दृष्टि से भविष्य को "देखते" हैं, तो इसका हमारे जीवन पर ज़बर्दस्त असर पड़ता है। जैसा ओ. एस. मार्डन ने लिखा था, "आशा जैसी कोई दवा नहीं है। कोई प्रेरणा इतनी बड़ी नहीं है और कोई टॉनिक इतना असरदार नहीं है, जितनी कि किसी चीज़ की भावी अपेक्षा।"

जब लोग अपने मनचाहे व्यवहार की स्पष्ट तस्वीर बना लेते हैं और उसे बार-बार देखते हैं, तो आम तौर पर उनका वास्तविक प्रदर्शन सुधर जाता है। डेबोरा फेल्ट्ज़र और सी. ए. रीसिंगर ने *जर्नल ऑफ़ स्पोर्ट एड एक्सरसाइज़ साइकोलॉजी* में एक अध्ययन प्रकाशित किया। इसमें उन्होंने बताया कि जिन खिलाड़ियों ने मैच से पहले मानसिक तस्वीर देखी, उनका स्कोर उन खिलाड़ियों से ज़्यादा था, जो हर प्रदर्शन के बाद सिर्फ़ फ़ीडबैक का ही इस्तेमाल करते थे।

जब आप यह समझ लेते हैं कि आपकी अनुभूतियों से ही आपका व्यवहार तय होता है, तो आपका फ़ोकस तत्काल बदल जाता है। यह कार्यों से नज़रियों की ओर मुड़ जाता है। जब आपकी *मानसिक* दृष्टि बदल जाती है, तो आप अपनी *भौतिक* दृष्टि से भी चीज़ों को अलग तरीक़े से देखने लगते हैं। जल्दी ही अंदरूनी दृश्य आपके चलने के तरीक़े, आपके शब्दों और दूसरों की प्रतिक्रियाओं में प्रकट होने लगता है।

आश्चर्य का एहसास

अगर हम जादू से दो साल की उम्र में लौट सकें, तो दुनिया के प्रति अपने दृष्टिकोण से हम हैरान रह जाएँगे। उस उम्र में हम सृष्टि की प्रकृति के बारे में मौलिक शोध कर रहे थे। हम अपने परिवेश को इतने अद्‌भुत तरीक़े से देख रहे थे कि उसका वर्णन ही संभव नहीं है। महान कवि वयस्क जीवन में भी बालपन के विस्मय के एहसास को क़ायम रखते हैं और उसे संप्रेषित करने में सक्षम होते हैं। जिन लोगों को हम जीनियस कहते हैं, उन्होंने किसी तरह अपने भीतर के रचनात्मक, विस्मयशील बच्चे को सोने नहीं दिया।

दुनिया में दो तरह के लोग होते हैं - चुंबकीय और अचुंबकीय। बहरहाल, हमें यह याद रखना चाहिए कि शुरुआत में हम सभी चुंबकीय होते हैं। चुंबकीय लोगों के पास सकारात्मक अपेक्षा की शक्ति होती है। वे दरअसल अपनी आस्था और विश्वास से सफलता, ख़ुशी और अपने लक्ष्यों की उपलब्धि को आकर्षित करते हैं। लेकिन अगर वे चुंबकीयता का इस्तेमाल नहीं करेंगे, तो यह ख़त्म हो जाएगी।

अचुंबकीय लोग इन अच्छी चीजों को अपनी ओर आकर्षित नहीं करते हैं। अवसर उनके पास भी आते हैं लेकिन वे अचुंबकीय धातु के भारी टुकड़ों की तरह बस बैठे रहते हैं। वे कहते हैं, "मैं असफल हो सकता हूँ। मेरे पैसे डूब सकते हैं। लोग मुझ पर हँसेंगे।"

आप रियर व्यू मिरर में देखकर आगे कार नहीं चला सकते। प्राचीन इज़राइल का एक महान सबक़ है : "लॉट की पत्नी को याद रखो।" उसने जैसे ही पीछे मुड़कर देखा, वह नमक की मूर्ति बन गई। जिस पल आप अतीत के अनुभवों को अपने वर्तमान या भविष्य पर हावी होने देते हैं, आप बड़ी समस्याओं को आमंत्रित कर लेते हैं। कई लोग पुराने बोझ को दस-बीस साल तक ढोते रहते हैं। अंततः यह भारी बोझ उनकी ऊर्जा नष्ट कर देता है और इसकी वजह से वे हमेशा-हमेशा के लिए धराशायी हो जाते हैं।

कुछ लोग पूरा जीवन इसी ग़लतफ़हमी में गुज़ार देते हैं कि वे जो कर रहे हैं, उतना ही कर सकते हैं; उससे ज़्यादा नहीं कर सकते। उनका जीवन पूरी तरह से अनुभव और परिस्थिति पर आधारित होता है। उन्हें यह पता ही नहीं होता कि उनकी जागरूकता सीमित है। परिणाम यह होता है कि वे अपनी समस्याओं से परे नहीं देख पाते। जब तक कि वे अपनी मानसिक कंडीशनिंग न बदलें, तब तक वे अपना जीवन इस तरह जिएँगे कि महानता की संभावना उनके भीतर ताले में बंद रहेगी।

आपने कल जिस बात पर प्रबल विश्वास किया था, उसने आपको वैसा व्यक्ति बनाया है, जो आप आज हैं। इसी तरह, आप अगर अपनी वर्तमान स्थिति पर ही ध्यान केंद्रित करते रहेंगे, तो अपने वर्तमान स्वरूप से आगे नहीं बढ़ पाएँगे। सिर्फ़ अपने भावी स्वरूप पर ध्यान केंद्रित करके - जो आप हैं, उससे *परे* देखकर - ही आपको अपनी महान संभावना

का एहसास हो सकता है। ईश्वर दूत पॉल ने कोरिन्थ के लोगों से कहा था, "पुरानी चीज़ें जा चुकी हैं; देखो सभी चीज़ें नई बन गई हैं" (2 कोरि 5:17)।

यक़ीन करें कि आप कर सकते है

ख़ुद को चुनौती दें कि आप अपने विश्वास के स्तर को बढ़ाकर विकास करेंगे। काग़ज़-क़लम उठाएँ और कम से कम ऐसे दस वाक्य लिखें, "मुझे विश्वास है कि मैं ... कर सकता हूँ।" मिसाल के तौर पर, आप लिख सकते हैं, "मुझे विश्वास है कि मैं ऐसी कविता लिख सकता हूँ, जो छप सकती हो।" फिर अगला क़दम उठाएँ। वह काम करने की सच्ची *कोशिश* करें, जिसके संभव होने पर आपको यक़ीन हो। विश्वास ही वह ईंधन है, जिसकी बदौलत आप उड़ते हैं। आगे बढ़े। आपने अब तक जो काम किए हैं, उनसे ज़्यादा बड़े और ऊँचे काम करने का साहस जुटाएँ।

रॉबर्ट शुलर के इन शब्दों पर ग़ौर करें, "कुछ न करने की कोशिश करने और उसमें कामयाब होने के बजाय मैं यह पसंद करूँगा कि मैं किसी बड़े काम की कोशिश करूँ और उसमें असफल हो जाऊँ।"

हम जिस युग में रहते हैं, उसे मानवीय संसाधन परामर्शदाता लेस ब्राउन "तीन सी" का युग कहते हैं: तीव्र *परिवर्तन* (Change), विकट *जटिलता* (Complexity) और ज़बर्दस्त *प्रतिस्पर्धा* (Competition)। हममें से ज़्यादातर लोग अक्सर अपने आस-पास होने वाली घटनाओं से ही परास्त हो जाते हैं। हम तूफ़ान से घिरा महसूस करते हैं और हिलने से भी डरते हैं कि कहीं आस-पास मँडराने वाली शक्तियाँ हमें कुचल न दें। बहरहाल, ऐसी स्थिति में सिर्फ़ एक ही आशा है। हम दाएँ, बाएँ या नीचे नहीं देख सकते। हमारी एकमात्र स्पष्ट आशा जीवन में ईश्वर के दिए वरदानों को याद रखना और उसके द्वारा हमें दी गई क्षमता पर ध्यान केंद्रित करना है।

हमें "आगे की ओर देखते रहना" चाहिए। हमें इसे अपना जीवनदर्शन बना लेना चाहिए, जो हर संघर्ष में हमारी नीति को परिभाषित करे। अगर सफलता को परिभाषित करने वाली कोई एक रणनीति है, तो यह सकारात्मक परिणामों वाली तस्वीरें लगातार देखने की योग्यता है। किसी ने एक बार कहा था, "शायद सपने के साथ जीना दीवानापन है लेकिन इसके बिना जीना बेवक़ूफ़ी है।"

सदियों पहले लोगों को यह विश्वास था कि पृथ्वी सपाट है। उनके विश्वास ने उनके साहस की भावना को सीमित कर दिया। कल्पना करें कि उन दिनों माँएँ अपने बच्चों से कहती होंगी, "किनारे से ज़्यादा दूर मत जाना, वरना धरती से नीचे गिर पड़ोगे।" दुर्भाग्य से कई माता-पिता आज भी अपने बच्चों को इसी तरह के संदेश देते हैं - ऐसे शब्द जो भविष्य

के बारे में डर और चिंता भर देते हैं। परिणाम यह होता है कि साहसिक खोज के सपने शुरू होने से पहले ही नष्ट हो जाते हैं। लेकिन जो लोग चुनाव करने के लिए स्वतंत्र महसूस करते हैं, उनका खोया आत्मविश्वास दोबारा लौट सकता है। वे न सिर्फ़ उथले पानी में पैदल चल सकते हैं, बल्कि गहरे पानी में जहाज भी चला सकते हैं, जो उन्हें नए अद्‌भुत विश्व की ओर ले जाएगा।

बचपन में हमारी पहचान और आत्म-छवि की परिभाषा हमारे जीवन के दूसरे महत्वपूर्ण लोग तय करते हैं, आम तौर पर हमारे माता-पिता। इस परिभाषा का इस बात पर गहरा असर पड़ता है कि हमारे अपने बारे में क्या विश्वास हैं और हममें अपने परिवेश से जुड़ने की कैसी योग्यता है। बहरहाल, एक ऐसा समय आता है जब हमें एहसास हो जाता है कि अब हम किसी दूसरे की परिभाषा के हिसाब से नहीं जी सकते। अंततः हममें से हर एक को अपना जीवन दोबारा ढालने के लिए ज़रूरी क़दम उठाने पड़ते हैं। हम चुनाव कर सकते हैं कि हम क्या हटाएँ और क्या रखें, क्या दफ़न करें और किसमें यक़ीन करें।

आपके परिणाम आपके जीवन के अनुभवों से तय नहीं होते। *वे तो उस अर्थ से तय होते है, जो आप हर अनुभव का निकालते हैं।* इसीलिए आपको अपनी अनुभूतियों या "विश्वास तंत्रों" की वैधता को लगातार चुनौती देते रहना चाहिए। मिसाल के तौर पर, घरेलू मारपीट की शिकार महिलाओं पर हुए अध्ययन से पता चलता है कि जब उन्हें मारा-पीटा नहीं जाता, तो वे अक्सर ज़्यादा दुखी रहती हैं। क्यों? उन्हें महसूस होता है कि पिटने का मतलब "ध्यान पाना" है। उनके लिए "ध्यान पाना" पिटाई न होने से ज़्यादा महत्वपूर्ण होता है। हमारा व्यवहार तब तक नहीं बदलता जब तक कि हमारे विश्वास तंत्र को चुनौती न दी जाए और उसे बदल न दिया जाए।

आप क्या देखते है

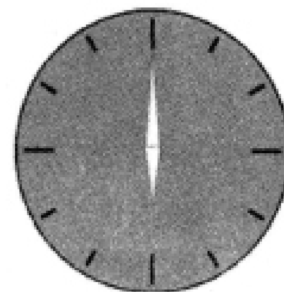
क्या आपने यह कहावत सुनी है, "आप जो देखते हैं, वही बनेंगे?" यह सच है। जो लोग अपने वास्तविक स्वरूप को पसंद नहीं करते, वे जिस पल ख़ुद को अलग तरीक़े से देखने लगते हैं, उसी पल से बदलने लगते हैं। यही समय है कि आप "अपेक्षा के तत्व" पर ईमानदारी से ग़ौर करें, जो बहुत प्रभावी ढंग से आपके जीवन की दिशा तय करता है। आप या तो शंका और डर से पुराने अंदाज़ में प्रतिक्रिया कर सकते हैं, जो आपको निस्तेज और निरुत्साही बनाता है या फिर आप चेतन निर्णय लेकर अपने व्यवहार को बदल सकते हैं। आप कह सकते हैं "भविष्य संबंधी दृष्टिकोण के बारे में मैं क्या कर सकता हूँ? मैं तो ऐसा ही हूँ!"

सौभाग्य से, आप नकारात्मक परिस्थितियों, ख़राब परिवेश या दूसरों के भाग्यवादी विश्वासों के ग़ुलाम नहीं हैं। जिस तरह ईश्वर ने आपको जीने की शक्ति दी है, उसी तरह उसने आपको *परिवर्तन* की शक्ति भी दी है।

आज ही अपने जीवन का कोई *एक* ख़ास क्षेत्र चुनें, जिसकी वजह से आपको चिंता या डर महसूस हो रहा हो। यह कुछ भी हो सकता है : डेंटिस्ट के यहाँ जाने से लेकर कर्मचारियों के काम की समीक्षा तक। सकारात्मक परिणाम पर ध्यान केंद्रित करने का चुनाव करके आप उस भावी घटना के बारे में अपना पूरा नज़रिया बदल सकते हैं। अचानक आप उस चीज़ के बारे में सुकून महसूस करने लगते हैं, यहाँ तक कि मुस्कराने भी लगते हैं जिसने आपको अब तक बहुत परेशान कर रखा था और रातों की नींद भी उड़ा दी थी।

अगर आप ज़िंदगी के किसी एक हिस्से के प्रति अपना नज़रिया पूरी तरह बदल सकते हैं, तो इसका मतलब है कि आप इसे ज़िंदगी के *सभी* क्षेत्रों में बदल सकते हैं।

अपने भविष्य को तक़दीर के भरोसे क्यों छोड़ें? अपेक्षा इसे महान बना सकती है!



छठवाँ घंटा

नज़रिए का बड़ा परिवर्तन

जब आप अपनी कार की सर्विसिंग के लिए सर्विस सेंटर जाते हैं, तो मैनेजर आपसे पूछता है, "आपको पूरी ओवरहॉलिंग की ज़रूरत है या सिर्फ़ छुटपुट सुधार चाहिए?"

आप भी अपने जीवन के दृष्टिकोण के बारे में ख़ुद से यही सवाल पूछ सकते हैं - किस चीज़ को बदलना है? और कितना बदलना है? आम तौर पर जीवन के बारे में आपके सामान्य दृष्टिकोण का पता लगाने के लिए किसी प्रोफेशनल मनोचिकित्सक की ज़रूरत नहीं होती। आप पहले से ही जानते हैं कि आप आशावादी हैं या निराशावादी, अंतर्मुखी हैं या बहिर्मुखी, हँसमुख हैं या गंभीर। हो सकता है कि आप इस बारे में बिलकुल सटीक अंदाज़ा न लगा पाएँ लेकिन आपको अपनी सामान्य प्रवृत्तियाँ तो निश्चित रूप से मालूम होंगी।

कुछ लोग हमेशा नकारात्मक भविष्यवाणी करते रहते हैं। यह उनके जीवन का सामान्य दृष्टिकोण है। यह उनके नज़रिए और व्यक्तित्व का प्रमुख हिस्सा होता है। यह कहा जा सकता है कि आशावादी और निराशावादी दोनों को ही अपने सपने सच होने की अपेक्षा होती है। यह दीगर बात है कि निराशावादियों के सपने दुःस्वप्न की श्रेणी में आते हैं।

आस-पास की घटनाओं पर आप बुनियादी तौर पर कैसी प्रतिक्रिया करते हैं? और उस प्रतिक्रिया को बदलने के लिए किस चीज़ की ज़रूरत होगी? इडाहो के एक अख़बार के संपादक ने एक सुबह अपनी हाउसकीपर से कहा, "मुझे लगता है कि इस साल आलू की ज़ोरदार फसल होगी।"

“हो ही नहीं सकती,” हाउसकीपर ने कहा। “मुझे तो लगता है फ़सल बहुत कमज़ोर होगी।”

संपादक ने अपनी हाउसकीपर की टिप्पणी के बारे में सोचते हुए एक संपादकीय लिखा जिसमें उसने अपने नाम का उल्लेख नहीं किया। इस संपादकीय में उसने आलू की ज़ोरदार फ़सल की आशावादी भविष्यवाणी की। उस रात जब संपादक घर लौटा, तो हाउसकीपर हाथ में अख़बार लिए दरवाज़े पर उसका इंतजार कर रही थी। वह बोली “मैं ग़लत थी। अख़बार में छपा है कि इस साल फ़सल बेहतरीन होगी।”

वह हाउसकीपर हर छपी चीज़ पर विश्वास कर लेती थी। उसने अपने विचार पर भरोसा नहीं किया कि आलू की फ़सल कम होगी। उसने तो बिना किसी प्रमाण के “बाहरी” विचार पर यकीन कर लिया। उसने अपनी *राय* बदल ली लेकिन उसका *नज़रिया* फिर भी नहीं बदला।

हमारे नज़रियों का स्रोत

हम चाहते हैं कि इस घंटे में आप अपने नज़रिए की जाँच-पड़ताल करें। पता करें कि आप लोगों, वस्तुओं, संस्थाओं, घटनाओं या मुद्दों पर किस तरह प्रतिक्रिया करते हैं। अगर आप पाएँ कि नकारात्मक व्यवहार या प्रतिक्रिया आपकी स्थायी आदत है तो आपको जीवन का एक ऐसा क्षेत्र मिल गया है जिसे बदलना सार्थक होगा। सौभाग्य से नज़रिए आपकी त्वचा या आँखों के रंग की तरह स्थाई नहीं होते। बदलने का सचेतन निर्णय लेकर आप जीवन के बारे में अपनी प्रतिक्रिया पूरी तरह बदल सकते हैं।

मनोवैज्ञानिक पीटर एशवर्थ ने *जर्नल ऑफ़ फ़िनोमेनोलॉजिकल साइकोलॉजी* में लिखा है कि नज़रिया “एक इरादतन आभास” है जो हमारी ” “चेतना” और *जागरूकता* का हिस्सा होता है। इसी वजह से हम इस पर नियंत्रण कर सकते हैं और इसे बदल भी सकते हैं।

हम नज़रियों के स्रोत की जाँच से शुरू करते हैं। इसके तीन प्रमुख उद्गम हैं : संस्कृति, परिवार और व्यक्तिगत अनुभव। हम जिस सांस्कृतिक परिवेश में बड़े होते हैं, अक्सर उसके प्रबल दृष्टिकोण अपना लेते हैं। इसके अलावा पारिवारिक दृष्टिकोण भी एक पीढ़ी से दूसरी पीढ़ी तक हस्तांतरित होते हैं। लेकिन हमें यह ध्यान रखना चाहिए कि हमारे नज़रिए सिर्फ़ बचपन के अनुभवों पर ही निर्भर नहीं होते। शोध से पता चलता है कि कई नज़रिए वयस्क जीवन के व्यक्तिगत अनुभवों के आधार पर बनते हैं। हम पर लगातार मत-प्रचार (propaganda), सरकारी सुझावों, व्यवसाय और शैक्षिक संस्थाओं की सलाहों की बमबारी होती है, जिनसे हमारे नज़रिए और व्यवहार पर असर पड़ता है।

कोई हैरानी नहीं कि ज़्यादातर लोग जीवन के स्याह पहलू को ही देखते। हम इसके आदी होते हैं। रात की न्यूज़ "गुड ईवनिंग" से शुरू होती है और आम तौर पर यही वह आख़िरी अच्छी बात होती है, जो हम सुनते हैं।

समस्या यह है कि हमारा प्रबल नज़रिया हर चीज़ को अपने ही रग में रंग देता है। हम अनजाने में ही फ़ौरन चीज़ों को वर्गीकृत करने लगते हैं। उदाहरण के लिए, इस बात की ज़्यादा संभावना है कि जीवन के अधिकार के आदोलन का समर्थक समान दृष्टिकोण रखने वाले दूसरे लोगों के साथ सकारात्मक व्यवहार करेगा। यही नहीं, वह इन लोगों के नकारात्मक गुणों को नज़रअंदाज़ भी कर देगा।

या जिस व्यक्ति को यह यक़ीन है कि न्यूयॉर्कवासी घटिया और आक्रामक होते हैं, वह न्यूयॉर्क के हर बाशिंदे के बारे में यही नकारात्मक प्रतिक्रिया करेगा, भले ही उसका व्यक्तिगत व्यवहार कैसा भी हो।

हमारा *भीतरी* जगत ही यह तय करता है कि हम *बाहरी* जगत का कैसा अनुभव करते हैं। हम दुनिया को उस तरह नहीं देखते, जैसी कि यह सचमुच है। हम तो दुनिया को उस तरह से देखते हैं, जैसी हम इसे अनुभूत करते हैं। मिसाल के तौर पर, डिप्रेशन हमारे साथ होने वाली कोई चीज़ नहीं है। यह तो हमारी अनुभूति पर हमारी प्रतिक्रिया है। प्रख्यात वास्तविकता मनोचिकित्सक विलियम ग्लासर कहते हैं कि लोग क्रुद्ध या डिप्रेस्ड नहीं होते हैं; वे तो ख़ुद को "डिप्रेशन" या "क्रोध" का शिकार बनाते हैं।

आपका मूलभूत स्वभाव

विश्लेषणात्मक मनोविज्ञान के संस्थापक और प्रख्यात स्विस मनोविश्लेषक कार्ल युंग ने लोगों के स्वभाव के अनुसार उन्हें श्रेणीबद्ध किया है। उनका मानना है कि लोग बुनियादी तौर पर दो प्रकार के होते हैं : *अंतरमुखी,* जिनकी दिशा भीतर की तरफ़ होती है और *बहिर्मुखी,* जिनकी दिशा बाहर की तरफ़ होती है। युग के अनुसार अंतर्मुखी व्यक्ति, ख़ास तौर पर दबाव के समय में बाक़ी सबसे कटकर अंदर की तरफ़ शरण लेता है। अंतर्मुखी व्यक्ति में आत्मनिर्भर और कर्म-केंद्रित बनने की प्रवृत्ति होती है, जबकि बहिर्मुखी व्यक्ति को लोगों के साथ बातचीत करने की ज़रूरत होती है।

आपका बुनियादी स्वभाव चाहे जो हो, आप अपना नज़रिया बदल सकते हैं। शायद आप कहें या सोचते हों, "काश! मैं ज़्यादा बहिर्मुखी होता," या "काश! मैं चीज़ों का उजला पहलू देख पाता।" कई लोगों की यह इच्छा आत्मविश्वास की कमी से कुंठित हो जाती है। यहाँ पर इसके कुछ स्पष्ट लक्षण हैं:

आपने हाल के दिनों में कुछ नया नहीं किया है।

आप चुनौती से बचने के लिए बहाने खोजते रहते हैं।

आप ज़िम्मेदारी स्वीकार करने में असफल रहते हैं।

आपकी "नर्व्ज़" साफ़ नज़र आती हैं।

अगर आपका बॉस आपको बुलाता है, तो आप सोचने लगते हैं, "मैंने क्या ग़लती कर दी?" बजाय यह सोचने के," ईश्वर का शुक्र है कि मेरी तनख़्वाह बढ़ने वाली है।"

परिवर्तन की प्रक्रिया तब शुरू होती है, जब आप भविष्य में विश्वास करने का चुनाव करते हैं। *कॉन* (con) का अर्थ है " *साथ*" और " *फ़िडेल*" (fidel) का अर्थ है " *विश्वास।* "यानी कॉन्फ़िडेंस (confidence) शब्द का वास्तविक अर्थ है," विश्वास के साथ जीना।"

नोआह ने जब अपनी नाव बनाई, तो इसके लिए उन्होंने ब्लैक एंड डेकर कंपनी की बिजली की आरी का इस्तेमाल नहीं किया। इसके लिए उन्होंने स्थानीय प्रशासन से कोई परमिट भी नहीं लिया। वे सिर्फ़ नाव बनाकर ही संतुष्ट नहीं हुए। उन्होंने इसमें बाज़ और हाथी, गिलहरी और बिच्छू भी भर लिए और बाढ़ आने पर चालीस दिन के वैकेशन पर चले गए। यही आशावाद है!

आत्मविश्वास, आशावाद और सकारात्मक परिणामों का संकल्प कर्म को प्रबल आधार प्रदान करता है।

टेक्सॉस के दो निवासियों की एक पुरानी कहानी है। वे दोनों इस बारे में डींगें हाँक रहे थे कि भालुओं का सबसे अच्छा शिकारी कौन है। एक ने कहा, "मैं सिर्फ़ अपने चाक़ू से भालू का शिकार कर सकता हूँ।" दूसरे ने कहा, "मुझे तो उसकी भी ज़रूरत नहीं है। मैं तो सिर्फ़ अपने हाथों से उसका शिकार कर सकता हूँ।" सबसे बहादुर कौन है यह तय करने के लिए वे अलास्का जाकर दूर-दराज के केबिन में ठहरे। दूसरा आदमी जिसने हाथों से भालू का शिकार करने की डींग हाँकी थी केबिन से बाहर निकला। वह दो सौ गज़ दूर ही पहुँचा था कि अचानक एक विशालकाय भालू उसके सामने आ गया, जो अपने पिछले पैरों पर खड़ा था। शिकारी मुड़कर भागने लगा। भालू उसके ठीक पीछे था। शिकारी ने केबिन का दरवाज़ा खोला और दीवार से टिककर खड़ा हो गया।

फिर उसने चाकू वाले शिकारी दोस्त से कहा, "तुम इस भालू की खाल उतारो; मैं दूसरे की तलाश में जाता हूँ।"

जिस शिकारी ने सिर्फ़ अपने हाथों का इस्तेमाल करने की डींग हाँकी थी, वह आशावादी तो था, लेकिन यथार्थवादी नहीं था। चाकू वाला आदमी ही यह कहानी सुनाने के लिए ज़िंदा रह पाया।

जैसा पूर्व ब्रिटिश प्रधानमंत्री हैरॉल्ड विल्सन ने एक बार कहा था "मैं आशावादी हूँ, लेकिन मैं ऐसा आशावादी हूँ, जो रेनकोट साथ रखता है।"

डर के बजाय आशा का चुनाव करने का सचेतन निर्णय पहले तो "चरित्र से परे" नज़र आ सकता है लेकिन यह कोशिश बहुत फ़ायदेमंद है। यह निर्णय इस जागरूकता से शुरू होता है कि आपके पास विकल्प मौजूद है। अगर आप इस बारे में जागरूक नहीं हैं कि क्या हो रहा है तो आप नकारात्मक सोच के जाल में इस कदर फँस सकते हैं कि आपका पूरा जीवन प्रभावित हो जाता है। फ्रांसीसी लेखक रॉबर्ट मैलेट ने कहा था, "कई निराशावादी उन चीजों की इच्छा करते हैं जिनसे वे डरते हैं। "सिर्फ़ ख़ुद को सही साबित करने के लिए कि वे सही हैं।"

एक महिला ने कहा था "मुझे तलहटी देखने के लिए भी ऊपर देखना पड़ता है।" फिर उसे एहसास हुआ, "यह ठीक है। मुझे शिखर देखने के लिए भी ऊपर देखना पड़ता है।" याद रखें, नोआह की नाव में सिर्फ़ एक खिड़की थी - वह ऊपर की तरफ़ थी। समस्या की ओर देखना आम प्रवृत्ति है लेकिन हमें समाधान देखने के लिए भी तैयार रहना चाहिए।

ईसा मसीह का एक अद्भुत प्रसंग है, जिन्होंने भीड़ के बावजूद पेड़ पर ज़ैकियस नामक व्यक्ति को देख लिया। उन्होंने उसे बुलाकर कहा कि वह अपने घर जाए। ऐसा उसके ऊँचाई पर होने के कारण नहीं, बल्कि उनके नज़रिए के कारण हुआ।

कृतज्ञता का नज़रिया

व्यक्तिगत परिवर्तन और कायाकल्प की प्रक्रिया का एक ऐसा हिस्सा है जहाँ हमें निरंतर परिणाम दिख सकते हैं। यह दूसरों के अच्छे कामों के बारे में उगभार की अभिव्यक्ति है। इसे कृतज्ञता का नज़रिया कहा जाता है।

अमेरिका में लोग 13 दिसंबर, 1621 से थैंक्सगिविंग डे मनाते आ रहे हैं, जब गवर्नर विलियम ब्रैडफ़ोर्ड ने अच्छी फ़सल की कृतज्ञता स्वरूप तीन दिन का जश्न का ऐलान किया था। चारों ओर फैली समस्याओं के बावजूद हमारे जीवन में बहुत कुछ है, जिसके लिए हम कृतज्ञ हो सकते हैं।

बार्नेट गिब्सन अपनी पुस्तक *हैप्पीनेस हे एड नाइट* में कहते हैं, "इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि जीवन ने आपके सौभाग्यशाली हाथों को कितना भरा है। अगर आपमें कृतज्ञता का भाव नहीं है, तो आप आध्यात्मिक दृष्टि से 'घटिया इलाके' में रहते हैं।"

एक बात तय है - आप दिली कृतज्ञता और निराशा एक साथ महसूस नहीं कर सकते। कृतघ्नता से भावनात्मक पंगुता उत्पन्न होती है, जबकि कृतज्ञ हृदय से प्रचुर सकारात्मक

परिणाम पैदा होते हैं।

ईश्वर दूत पॉल ने कहा था, "हर चीज़ के लिए धन्यवाद दो; क्योंकि यह ईसा मसीह के भीतर ईश्वर की आपके लिए इच्छा है" (1 थेस 5:18)।

परिवर्तन की कुंजी

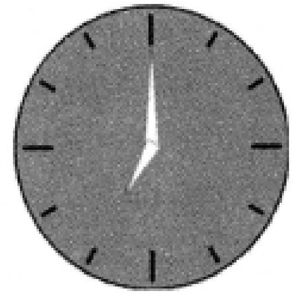
चाहे आप कृतज्ञ या आशावादी बनने के क्षेत्र में हों या फिर उत्साही या बहिर्मुखी बनने के क्षेत्र में, परिवर्तन की कुंजी यह एहसास है कि आप वर्तमान नज़रिए में "फँसे" रहने के लिए मजबूर नहीं हैं। लाखों नकारात्मक लोग अपना "नज़रिया" बदलने में कामयाब हुए हैं। उन्होंने नहीं की जगह पर ही और निराशा की जगह पर आशा चुन ली है!

विक्टर फ्रैंकल ने अपनी दिलचस्प पुस्तक *मैन्स सर्च फ़ॉर मीनिंग* में लिखा था, "इंसान से हर चीज़ छीनी जा सकती है सिवाय एक चीज़ के : अंतिम मानवीय स्वतंत्रता - किसी भी परिस्थिति में अपने नज़रिए और अपना रास्ता चुनने की स्वतंत्रता।" फ्रैंकल जर्मनी के जेल कैम्प्स में बंद थे और उन्हें इस व्यक्तिगत विश्वास ने बचाया कि प्रेम ही वह चरम और सर्वोच्च लक्ष्य है, जिसकी इंसान इच्छा कर सकता है।

कोई भी अनुभवी परामर्शदाता आपको बता देगा कि मनोचिकित्सक का नज़रिया अक्सर तकनीक, ज्ञान या सिद्धांत से ज़्यादा महत्वपूर्ण होता है। चाहे आपका लक्ष्य दूसरों की मदद करना हो या ख़ुद की, नज़रिया विकसित किए बिना काम नहीं चलेगा। यह काम आप इसी समय शुरू कर सकते हैं। इसके लिए आपको सकारात्मक नज़रिए को चेतन रूप से शब्दों में दोहराना और दर्शाना होगा। आशावादी होने का यह मतलब नहीं है कि आप समस्या के होने से ही इंकार कर दें। इसका मतलब तो यह है कि आप बाधा को चुनौती के रूप में स्वीकार करते हैं जो सकारात्मक परिणाम की तैयारी है।

आप पूछ सकते हैं, "मैं कहाँ से शुरू करूँ?" आज ही अपने आस-पास के लोगों की प्रशंसा करके शुरू करें। आगे बढ़े और रेस्तराँ के वेटर, डाक विभाग के क्लर्क, अपने किसी सहकर्मी को प्रोत्साहित करने वाली कोई बात कहें।

जब कोई पूछे, "आपके हिसाब से क्या होगा?" तो अपनी प्रतिक्रिया का मूल्यांकन करने के लिए एक पल लें और सकारात्मक शब्दों में जवाब दें। जब आप आशावाद को अपनी नई जीवनशैली बनाने का फ़ैसला कर लें तो ख़ुशी की फ़सल काटने के लिए तैयार रहें।



सातवाँ घंटा

अपनी नई टीम चुनें

सर एडमंड हिलेरी और उनके स्थानीय मार्गदर्शक तेनसिंघ नॉर्गे की माउंट एवरेस्ट पर विजय सबसे भव्य पर्वतारोही अभियानों में से एक थी। जब वे उस ख़तरनाक शिखर से उतर रहे थे, तो अचानक हिलेरी का पैर फिसल गया। तेनसिंघ ने फ़ौरन अपनी कुल्हाड़ी वर्फ़ में गड़ा दी, रस्सी कसकर पकड़ ली और दोनों को गिरने से बचा लिया। जब अख़बार वालों ने इंटरव्यू लिया, तो तेनसिंघ नॉर्गे ने हिलेरी की जान बचाने के लिए किसी तरह का विशेष श्रेय नहीं लिया। उन्होंने तो बस यह कहा कि यह उनके काम का सामान्य दिनचर्या वाला हिस्सा था। फिर उन्होंने आगे कहा ''पर्वतारोही *हमेशा* एक-दूसरे की मदद करते हैं।''

जीवन के पर्वत पर चढ़ते समय हर दिन हम अपने ख़ुद के माउंट एवरेस्ट का सामना करते हैं। हमारी प्रगति उन लोगों की मदद से काफ़ी ज़्यादा हो सकती है, जिन्हें हम यात्रा में अपने साथ रखने का चुनाव करते हैं।

इस घंटे में हम आपसे अपनी टीम को ग़ौर से देखने का आग्रह करते हैं। आप इस महान अभियान में किन लोगों की मदद ले रहे हैं? वे आपकी प्रगति पर किस तरह का असर डाल रहे हैं? क्या वे आपको आगे की तरफ़ बड़े क़दम उठाने के लिए प्रोत्साहित कर रहे हैं? या फिर वे आपको लगातार नीचे घसीट रहे हैं?

कई लोग ख़ुद को संबंध के बजाय जाल से घिरा पाते हैं। यह दुखद सच्चाई है कि बहुत से मानवीय संबंध एकाधिकार (Possessiveness), अपराधबोध, दमन और नियंत्रण पर आधारित होते हैं।

मनोविश्लेषक फ़्रिट्ज पर्ल्स ने अपनी पुस्तक *इन एड आउट ऑफ़ द गार्बेज पेल* में दो तरह के लोगों का ज़िक्र किया है: "टी" (toxic) प्रकार के लोग और "एन" (nurturing) प्रकार के लोग। अपने दोस्तों का चुनाव करते समय दोनों श्रेणियों को याद रखना महत्वपूर्ण है। ज़हरीले लोग आपकी ऊर्जा चूस लेंगे और आपको थका-हारा बना देंगे। दूसरी ओर, पोषक लोग अपना समर्थन और विश्वास देकर आपके विकास को बढ़ावा देंगे।

आपकी बुनियादी टीम

ख़ुद से यह सवाल पूछें, "मेरे जीवन में पाँच सबसे प्रभावशाली व्यक्ति कौन हैं?" फिर हर व्यक्ति के बारे में सोचते समय अपने कल्याण में उसके योगदान का वास्तविक मूल्यांकन करें। अगर आपकी सूची के पाँच में से चार लोग सकारात्मक उत्साही और उत्साहवर्धक हैं, तो आप बहुत सौभाग्यशाली हैं। अगर मामला उल्टा हो, तो आप संकट में हैं और आपको तत्काल क़दम उठाना चाहिए।

कोई भी अच्छा कार मैकेनिक बता देगा कि आपका इंजन तभी बेहतरीन काम करेगा जब हर स्पार्क प्लग, पिस्टन और वाल्व आदर्श स्थिति में हो। सिर्फ़ एक दोषपूर्ण हिस्सा तबाही फैला सकता है। यही आपके साथ चलने वाले लोगों के बारे में भी सही है।

आप पूछ सकते हैं, "मुझे उस व्यक्ति के बारे में क्या करना चाहिए, जो मुझे लगातार बताता है कि मैं क्यों असफल हो जाऊँगा या जो मेरे हर निर्णय की आलोचना करता है?" हो सकता है वह व्यक्ति आपके बहुत क़रीब हो, जैसे परिवार का कोई सदस्य या आजीवन मित्र। ज़हरीले लोगों से निबटने के लिए कूटनीति और व्यवहार कुशलता का इस्तेमाल करना महत्वपूर्ण है।

आपको जल्दबाज़ी में ऐसे लोगों से एकदम दूर होने का निर्णय नहीं लेना चाहिए, जिनके बारे में आपको एहसास हो कि वे आपके भविष्य की राह में बाधा हैं। किसी के सहमत होने का इंतज़ार न करें। अगर वे कहते हैं कि वे आपसे सहमत हैं, तो आपको समझ लेना चाहिए कि शायद उनका यह मतलब नहीं है। बेहतर यही होगा कि आप उनके कामों पर अच्छी तरह ग़ौर करें और उनके अनुसार प्रतिक्रिया करें। लोगों को उस रूप में देखें, जैसे वे सचमुच हैं। उनकी शक्तियों और कमज़ोरियों दोनों पर ग़ौर करें। उनके सकारात्मक कामों को स्वीकार करें और फिर निष्पक्षता व रचनात्मकता से बाधाएँ और व्यवधान पैदा करने की उनकी कोशिशों पर भी नज़र रखें।

एक उदाहरण देखिए। जब पाँच लोग आपसे कहें कि कोई काम नहीं किया जा सकता, तो ख़ुद से कहें, "मैं सही राह पर हूँ।" हो सकता है कि उनकी सलाह न मानने पर वे आपसे

नाराज़ हो जाएँ लेकिन आपके जीतने पर यही लोग कहेंगे, "मैं पहले से ही जानता था कि तुम यह काम कर लोगे!"

अगर वे पाँच लोग आपके क़रीबी दोस्त हों, तो आपको अपनी टीम में एक-दो नए लोग जोड़ने की ज़रूरत है। शायद आप पहले से ही जानते हैं कि वे नए लोग कौन हैं - जिनका जीवन के बारे में ख़ुशनुमा, आशावादी नज़रिया है और जो व्यक्तिगत विकास तथा सफलता की राह पर चल रहे हैं। उनके साथ ज़्यादा से ज़्यादा वक्त बिताने के उपाय खोजें।

नहीं आपको अपने पुराने दोस्त छोड़ने की ज़रूरत नहीं है। इसके बजाय, अपनी टीम बढ़ाने का संकल्प करें और उसमें ऐसे लोग शामिल करें, जो पर्वत शिखर पर पहुँचने में आपकी मदद करें।

बार्बरा स्ट्रीसैंड ने बरसों पहले एक गीत में कहा था, "लोग। जिन लोगों को लोगों की ज़रूरत होती है, वे दुनिया में सबसे खुशनसीब होते हैं।" हमें एक-दूसरे की ज़रूरत है। जिस तरह शरीर के एक अंग को काम करने के लिए दूसरे अंगो की ज़रूरत होती है, उसी तरह हमें भी अपनी अधिकतम क्षमता से काम करने के लिए जीवन के सभी क्षेत्रों में दूसरे लोगों की ज़रूरत होती है। जिंदगी में हम सब एक साथ हैं! कुंजी है, ऐसे मित्र चुनना, जो अधिकतम योगदान दें।

बिजनेस सलाहकार जैक जुफ़ेल्ट के अनुसार,

> अगर आप जानना चाहते हैं कि कोई काम कैसे करना है, तो उस क्षेत्र के कुशल या सफल लोगों से सलाह लें। अगर आप अपनी सालाना आमदनी 30,000 डॉलर से बढ़ाकर 70,000 डॉलर करना चाहते हैं, तो उस व्यक्ति से इसका तरीक़ा न पूछें, जो साल भर में सिर्फ़ 45,000 या 50,000 डॉलर ही कमा रहा हो। वह तो आपको बस इतना ही सिखा पाएगा कि वह इस स्तर तक कैसे पहुँचा।

सफल उद्यमी कई बार कुछ कर्मचारियों को स्वयं से ज़्यादा भुगतान करते हैं। उन्हें शक्तिशाली और प्रतिभाशाली टीम बनाने का महत्व मालूम है। बाइबल के इन शब्दों पर ग़ौर करें : "समझदार लोगों के साथ उठने-बैठने वाला समझदार बनेगा, जबकि मूर्खों का साथी नष्ट हो जाएगा" (प्रोवर्ब्स 13:20)।

यह बहुत ही दुखद है कि नकारात्मक परिस्थितियों से घिरने पर कई लोग एकांतवास में चले जाते हैं और समाज से कट जाते हैं। प्रभाव के नए केंद्र खोजने के बजाय वे सुषुप्तावस्था में चले जाते हैं। अचानक उनका संप्रेषण कम हो जाता है और वे घंटों तक निरर्थक टीवी देखते हैं, फ़िल्म देखते हैं या रेडियो सुनते हैं। लेकिन यह सारा *एकतरफ़ा* संप्रेषण दरअसल संप्रेषण है ही नहीं।

सी. एस. लुइस ने लिखा था,

> अगर आप अपने हृदय को अटूट रखना चाहते हैं, तो आपको इसे किसी को नहीं देना चाहिए। सारी उलझनों से बचें। स्वार्थ के ताबूत में इसे सुरक्षित रखकर ताला लगा दें। लेकिन उस सुरक्षित, अंधकारमय, गतिहीन, हवाहीन – ताबूत में यह बदल जाएगा। यह टूटेगा नहीं; यह अटूट बन जाएगा, जिसे सुधारा नहीं जा सकता।

एकमत की शक्ति

जीने का इससे बेहतर तरीक़ा है। यह आश्चर्यजनक है कि लोगों की शक्ति का दोहन करके आप कम समय में कितनी ज़्यादा प्रगति कर सकते हैं। इस तरह का परिवर्तन कैसे किया जा सकता है? यह उतना ही आसान है, जितना यह कहना, "अगले हफ़्ते मैं एक बार भी लंच अकेले नहीं करूँगा। हर दिन मैं लंच पर किसी ऐसे व्यक्ति के साथ अपॉइंटमेंट तय करूँगा, जिसे मुझे बेहतर जानना चाहिए।" फ़ोन उठाएँ और अपॉइंटमेंट तय कर लें।

अकेले कोशिश करने से शायद ही कभी सफलता मिलती है। बिजनेस की दुनिया में यह बार-बार साबित हुआ है कि कंपनी को आगे बढ़ाने वाले सबसे सशक्त निर्णय जिद्दी और निरंकुश प्रेसिडेंट के नहीं होते हैं। वे निर्णय तो समाधान खोजने के लिए कर्मचारी और मैनेजमेंट दोनों मिलकर लेते हैं।

अपने नाम की कार रेंटल कंपनी के संस्थापक वॉरेन एविस ने अपनी एक अवधारणा की शक्ति पर प्रकाश डाला, जिसे "साझी सहभागिता" कहा जाता है। अपनी पुस्तक *द आर्ट ऑफ शेअरिया* में उन्होंने बताया है कि यह कैसे काम करती है।

> किसी समूह के सदस्य ख़ास समस्याओं के संदर्भ में जानकारियों का आदान-प्रदान करते हैं और समाधान सुझाते हैं। किसी सुझाव पर यह नहीं लिखा होता कि वह किसका है। अप्रशिक्षित लोगों के सुझावों पर भी उतने ही विस्तार से चर्चा होती है, जितनी कि विशेषज्ञों के सुझावों पर। अंत में पूरा समूह स्वेच्छा से और एकमत से किसी समाधान पर पहुँचता है। अक्सर यह समाधान किसी मूल सुझाव के अनुरूप नहीं होता, बल्कि एक नया समाधान होता है। हो सकता है कि यह कई सुझावों का मिला-जुला रूप हो, जो बातचीत के दौरान विकसित हुआ हो।

यह प्रक्रिया इसलिए काम करती है, क्योंकि इसमें हर विचार का महत्व समान होता है। हर विचार बिना नाम का होता है और उसे ज़ोर से पढ़ा जाता है। किसी विचार को सिर्फ़ इसलिए स्वीकार करने की मजबूरी नहीं होती है, क्योंकि वह सीईओ का है। इसके अलावा

कुछ और भी होता है। जब आगे बढ़ने का निर्णय ले लिया जाता है, तो सफलता की संभावनाएँ अविश्वसनीय रूप से बढ़ जाती हैं क्योंकि इसके पीछे पूरे समूह की शक्ति होती है।

क्या आपको *म्यूटिनी ऑन द बाउंटी* में कैप्टेन ब्लिघ की कहानी याद है? उन्होंने बहुत निरंकुशता से जहाज़ पर शासन किया। एक वक़्त ऐसा आया, जब जहाज़ियों को डर और दमन का माहौल असहनीय लगने लगा।

ब्लिघ के मातहतों ने बग़ावत क्यों की? समुद्र में हज़ारों अन्य जहाज़ी भी उसी स्थिति में थे, लेकिन उन्होंने बग़ावत *नहीं* की। ब्लिघ के जहाज़ पर बग़ावत इसलिए हुई, क्योंकि उनका कप्तान लोगों का नेतृत्व करना नहीं जानता था। उसने उन्हें सहनशक्ति की हद के पार पहुँचा दिया। ऐसे दमनकारी माहौल में ज़िंदा रहने के बजाय वे लोग मौत का जोखिम लेने के लिए तैयार हो गए।

हमें लीडरशिप के महान सबक़ों का हर दिन अभ्यास करना चाहिए। प्रेम का सिद्धांत कारगर है। हाथ पर हाथ मारने के बजाय पीठ पर धौल मारने से ज़्यादा तरक़्क़ी होती है।

यह शिक्षा के क्षेत्र में भी सही है। प्रतिस्पर्धा के बजाय सहयोग से ज़्यादा सीखा जाता है। जब विद्यार्थी अपनी ख़ुद की दिशा तय कर रहे हों और परीक्षा में टॉप ग्रेड पाने के तरीके खोज रहे हों, तो सिर्फ़ दो ही विकल्प होते हैं : विजेता और पराजित।

दूसरी ओर, जब विद्यार्थियों के समूह (teams) मिलकर किसी समस्या पर काम करते हैं, तो सीखने की गति असाधारण होती है और हर व्यक्ति जीत सकता है। कुछ विद्यार्थी तथ्यों का योगदान देते हैं, कुछ तर्क देते हैं और बाक़ी रचनात्मकता प्रदान करते हैं। कुछ लोग ग्राफ़िक्स और मौखिक प्रस्तुतियों के माध्यम से परिणामों को प्रस्तुत करने में उत्कृष्ट होते हैं। टीम की नीति कारगर होती है।

सभी स्तरो पर सफलता

जब आप दूसरे लोगों के साथ अपनी शक्तियाँ जोड़ देते हैं, तो कुछ असाधारण हो जाता है। आपको जो काम अकेले करना असंभव लग रहा था, जब पूरे समूह का लक्ष्य बन जाने पर वह अचानक आसान बन जाता है। प्रोत्साहन में ग़ज़ब की शक्ति होती है। यह जीवन के सभी स्तरों पर काम करता है - लक्ष्यों तक पहुँचने में, बिज़नेस बनाने में, दोस्त बनाने में और अराजकता के बीच सुव्यवस्था स्थापित करने में।

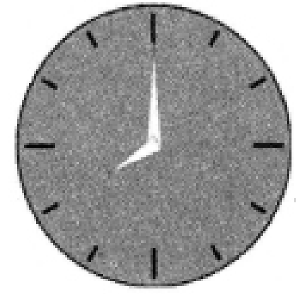
हमें बाइबल के इन शब्दों को गंभीरता से लेना चाहिए, "एक-दूसरे को सांत्वना दो," "एक-दूसरे का बोझ उठाओ," "एक-दूसरे को सिखाओ," और "एक-दूसरे से प्रेम करो।"

जब हम ऐसा करते हैं, तो क्या होता है? "अगर हम एक-दूसरे से प्रेम करते हैं, तो हमारे भीतर ईश्वर का निवास होता है और उसका प्रेम हममें पूर्ण होता है" (1 जॉन 4:12)।

बहुत पहले जॉन डन ने लिखा था, "कोई भी व्यक्ति टापू नहीं होता, जो अकेला हो; हर इंसान महाद्वीप का टुकड़ा होता है।" एक टेलीफ़ोन कंपनी के विज्ञापन के शब्दों पर अमल करें - "हाथ बढ़ाएं। हाथ बढ़ाएं और किसी को छू लें।" अपने चारों ओर गुणवान व्यक्ति रखें और बाक़ी सभी को ऐसा बनने के लिए प्रोत्साहित करें।

आकषर्ण का नियम बताता है कि समान चीज़ें समान चीज़ों को आकर्षित करती हैं। शायद अतीत में आप पर कुछ बोझ लदा था, जिस वजह से आपकी ओर ख़ास क़िस्म के लोग आकर्षित हुए थे लेकिन अब आप ख़ुद को बदलने का महत्वपूर्ण निर्णय ले रहे हैं और कई मायनों में नए बनने जा रहे हैं। यही नियम आगे भी काम करेगा। आपको दोस्तों का ऐसा बेहतरीन नया समूह बनाना होगा, जो आपके नए स्वरूप से प्रेम करते हों।

ऐसे लोगों के साथ ऊपर चढ़ें, जिनके क़दम पुख़्ता हों। यह शिखर पर पहुँचने का सबसे सुरक्षित तरीक़ा है।



आठवाँ घंटा

बिना टूटे झुकना

क्या आप कभी ऐसे समय जम्बो जेट में सवार रहे हैं, जब वह भयंकर तूफ़ान में फँसा हो? उस वक़्त आपने सोचा होगा, "क्या हम इससे बाहर निकल पाएँगे?" इंजीनियरों ने ऐसे तूफ़ानों के बारे में काफी सोच-विचार करने के बाद ही ऐसा हवाई जहाज़ बनाया है, जो प्रकृति की शक्तियों के साथ तालमेल बनाते हुए झुक जाए। अगली बार यदि आप किसी तूफ़ान में फँसे, तो हवाई जहाज़ के डैनों को देखें। आप दरअसल उन्हें हवा में झुकते हुए देख सकते हैं।

इस मामले में आपकी स्थिति कैसी है? उथल-पुथल की स्थिति में आपकी प्रतिक्रिया क्या होती है? जब आपका सामना अचानक किसी ज़्यादा शक्तिशाली चीज़ से होता है, तो आप कैसा व्यवहार करते हैं? दुर्भाग्य से, जब अधिकांश लोगों का सामना किसी बड़ी समस्या से होता है, तो वे तनाव में आ जाते हैं और अड़ियल रवैया अपना लेते हैं। वे अपनी मुट्ठियाँ भींच लेते हैं, अपने जबड़े कस लेते हैं और किसी को भी अपने दस फ़ुट के दायरे में आने की चुनौती देते हैं।

अगर आपकी प्रतिक्रियाएँ कठोर हैं, तो आपको बेहतर तरीक़े की ज़रूरत है। इस घंटे में यह नीति जान लें। दूसरी ओर अगर आप मुश्किल स्थितियों में लचीले रहते हैं और अनुकूलनशील बनने की कला में माहिर हैं, तो आप सही काम कर रहे हैं। बहरहाल, इस अध्याय में लचीले व्यक्ति भी जीवन के तूफ़ानों पर सवारी करने की अपनी योग्यता को ज़्यादा निखार सकते हैं और उनसे अपने पक्ष में काम करवाना भी सीख सकते हैं।

अनुकूलनशीलता

मुश्किल स्थितियों के अनुसार फ़ौरन ढल जाने की योग्यता विकसित करना बहुत फ़ायदेमंद हो सकता है। कारनेगी फ़ाउंडेशन के एक अध्ययन से पता चलता है कि किसी बिज़नेसमैन की सिर्फ़ 15 प्रतिशत सफलता का श्रेय उसके ज्ञान और तकनीकी कुशलताओं को दिया जा सकता है। ये चीज़ें अनिवार्य हैं, लेकिन इनका योगदान कम होता है। सबसे महत्वपूर्ण क्या है? शोध में पता चला है कि इंसान की लगभग 85 प्रतिशत सफलता "नज़रिए" और "लोक-व्यवहार की योग्यता" से तय होती है। इसमें ज़बर्दस्त लचीलेपन की ज़रूरत होती है।

जो लोग अपने पेशे में शिखर पर पहुँचते हैं वे आम तौर पर लोक-व्यवहार में असाधारण रूप से माहिर होते हैं। उनकी योग्यताओं की सूची में मिलनसारिता और अनुकूलनशीलता का स्थान काफ़ी ऊपर होता है।

सफल बॉस बनने के लिए भी लचीलेपन की ज़रूरत होती है। टेक्सॉस इंस्ट्रूमेंट्स के भूतपूर्व प्रेसिडेंट फ्रेड बुकी ने कहा था,

> आदेश जारी करने के लिए किसी ख़ास योग्यता की ज़रूरत नहीं होती। अपने नेतृत्व में काम करने वाले बहुत सारे अधीनस्थ लोगों का अध्ययन करने के लिए सतत अनुशासन की ज़रूरत होती है। यह समझने के लिए बहुत अनुशासन चाहिए कि उन्हें कौन सी चीज़ प्रेरित करती है - और फिर उन्हें सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन हेतु प्रेरित करने के लिए, ताकि वे भी सफल हों और कंपनी भी। प्रभावी लीडर बनने का काम अंतहीन है क्योंकि समय हर चीज़ को बदल देता है। जो तरीक़ा एक वक़्त कारगर होगा, दूसरे वक़्त काम नहीं करेगा।

काम के पुराने तरीक़ों से चिपके रहने से काम नहीं चलता। किसी हाई-टेक मैग्ज़ीन का ताज़ा अंक उठाकर देख लें; आपको तत्काल बात समझ में आ जाएगी। शोध और विकास की गति इतनी तीव्र है कि कल के प्रोडक्ट्स और तरीक़े सूर्यास्त से पहले ही पुराने हो जाते हैं। जिस तरह हम नई खोजों से तालमेल बैठाते हैं, उसी तरह लोगों और विधियों के साथ भी बैठाना चाहिए। तत्काल झुकना सीखें और गति के साथ तालमेल बनाना भी।

बहरहाल, एक ऐसा क्षेत्र है, जिसमें आपको रॉक ऑफ़ जिब्राल्टर की तरह अडिग रहना चाहिए। आपको कभी व्यक्तिगत आदर्शों या सिद्धांतों के साथ समझौता नहीं करना चाहिए। लचीले निर्णय लेने और अवसरवादी नैतिकता पर चलने में बड़ा फ़र्क़ होता है।

पेप्सिको के चेयरमैन डोनाल्ड केंडाल कहते हैं, "सिर्फ़ एक ही पैमाना है। एक बार जब आप जाल में फँस जाते हैं, तो आप उलझ जाते हैं। अगर आप ऊँचे आदर्श स्थापित नहीं करते, तो आप अपने अधीनस्थों से सही काम करने की उम्मीद नहीं कर सकते।"

आज कई कंपनियाँ नैतिकता को सर्वोच्च प्राथमिकता देने लगी हैं। मिसाल के तौर पर, द रेथियॉन कंपनी में नैतिकता पालन का एक अलग विभाग है और उसका एक डायरेक्टर भी है। ग़लत काम, कर्मचारी संबंधी मुश्किल निजी प्रकरण और नैतिक दुविधा के सारे मामले इसी डायरेक्टर के पास जाते हैं।

लोगों को आकर्षित करने की कला

प्रभावी लीडर बनने के लिए समान योग्यताओं की ही ज़रूरत होती है, चाहे यह बिज़नेस में हो, स्कूल में हो, सामाजिक क्लब में हो, चर्च में हो या परिवार में ही क्यों न हो। आपके विचार लोगों को जीत लें, *इससे पहले आपको लोगों को जीतना होगा*

दुनिया की सबसे दमदार अवधारणाओं को भी नज़रअंदाज़ कर दिया जाएगा, अगर इन्हें दूसरों से प्रेम करने वाले लोग पेश न करें। बाइबल में बताया गया है कि ईसा मसीह के पास ईश्वर के संदेश के अलावा भी बहुत कुछ था। उनका व्यक्तित्व इतना प्रेमपूर्ण था कि छोटे बच्चे भी उनके आस-पास एकत्रित हो जाते थे।

लोगों को अपने दृष्टिकोण के प्रति आकर्षित करने की आपकी व्यक्तिगत रणनीति क्या है? क्या यह कठोर नीति है, “यह करो वरना?” या फिर आपने नेतृत्व करके लोगों को मनचाही मंज़िल तक ले जाने की सूक्ष्म कला सीख ली है?

दोस्त बनाने और लोगों को प्रभावित करने का रहस्य है, सच्चाई का सोता या निरंकुश तानाशाह बनने से बचना। इसके बजाय यह दिखाएँ कि आप लचीले और ज़मीन से जुड़े व्यक्ति हैं, जिसकी दूसरों में सच्ची दिलचस्पी है।

वे जहाँ पर हैं, वहीं से शुरू करें

महान मध्ययुगीन दार्शनिक थॉमस एक्विनास लोगों को सिखाने और उनका विश्वास हासिल करने में माहिर थे। उन्होंने सिखाया कि जब आप किसी को अपने दृष्टिकोण तक लाना चाहते हों, तो आप उस जगह तक चलकर जाएँ, जहाँ वह व्यक्ति खड़ा है। फिर आप उसका हाथ पकड़े (मानसिक रूप से) और उसका मार्गदर्शन करें। एक्विनास का मतलब था कि आप कमरे के दूसरे छोर पर खड़े होकर उस पर बरसें नहीं; आप उसे “बेवकूफ़” न कहें और वहाँ तक आने का आदेश न दें, जहाँ आप खड़े हैं। आप तो वहीं से शुरू करें, जहाँ वह है और फिर वहीं से काम की शुरुआत करें। लचीला किसे होना चाहिए? *आपको!* यह तब होता है, जब आप उसकी तरफ़ चलना शुरू करते हैं। चाहे आप नेतृत्व कर रहे हों, सिखा रहे हों या सौदेबाज़ी कर रहे हों, यह सिद्धांत हर स्थिति में काम करता है।

मार्क मैककॉरमैक ने अपनी ज्ञानवर्धक पुस्तक *व्हॉट दे डोन्ट टीच यु एट हार्वर्ड बिज़नेस स्कूल* में समझाया है कि दोनों पक्षों की जीत के लिए "सौदेबाज़ी" कैसे की जाए।

> मैं पहले ही यह पता लगा लेता हूँ कि सामने वाला कहाँ पर ख़त्म करना चाहेगा - किस बिंदु पर वह सौदा कर लेगा और उसे महसूस होगा कि उसे कुछ मिल रहा है। यह स्थिति "वह कितनी दूर तक जाएगा?" से अलग है... कई बार आप किसी को दीवार तक धकेलने के बाद समझौता कर सकते हैं लेकिन उस स्थिति में उसका द्वेष आपको हज़ारों तरीक़ों से सताता रहेगा।

आपका लक्ष्य इस तरह सौदेबाज़ी करना होना चाहिए, ताकि कोई दुर्भावना न रहे। और इसमें लचीलेपन की ज़रूरत होती है।

एक उदाहरण देखें कि इस सिद्धांत का इस्तेमाल एक पिता ने अपने बेटे के साथ किस तरह किया। एक रात नौ बजे पिता ने अपने चार साल के बेटे से कहा, "मैं चाहता हूँ कि तुम सोने जाने से पहले अपने खिलौने जगह पर रख दो।" लेकिन इससे काम नहीं बना।

बच्चे का बहाना था, "मैं बहुत थक चुका हूँ।"

तानाशाह बनने के बजाय डैडी फ़र्श पर बैठ गए, उन्होंने बेटे को अपने घुटनों पर बैठाकर उठाया और कहा, "हम्प्टी डम्प्टी सैट ऑन अ वॉल। हम्प्टी डम्प्टी हैड अ ग्रेट फ़ॉल।" और बच्चा गिर गया।

"चलिए दोबारा करते हैं, डैडी।"

उन्होंने यह बार-बार किया।

जब डैडी इस खेल को ख़त्म करने वाले थे, तो छोटे बच्चे ने कहा, "बस एक बार और!"

"तब तक नहीं, जब तक कि तुम अपने खिलौने जगह पर नहीं रख देते।" बिना सोचे-विचारे बच्चे ने डेढ़ मिनट में वह काम कर दिया, जिसमें उसे एक घंटा लग सकता था।

जब वह दोबारा अपने पिता के घुटनों पर उछलकर चढ़ा, तो पिता बोले, "तुम तो इतने ज़्यादा थके थे कि खिलौने नहीं उठा सकते थे?"

"मैं थका तो था," बेटे ने कहा। "लेकिन मैं बस यह मज़ेदार काम करना चाहता था।"

सबसे महत्वपूर्ण शब्द है "हम"

जब लोग आपके सुझावों और आदेशों का पालन न करें, तो क्रोध में कठोर नीति न अपनाएँ। इसके बजाय लचीले बनें। सकारात्मक और रचनात्मक नीति को आज़माकर देखें। परिणाम देखकर आप हैरान रह जाएँगे।

अलाबामा यूनिवर्सिटी के मशहूर फ़ुटबॉल कोच पॉल "बियर" ब्रायन्ट से पूछा गया कि चैंपियन फ़ुटबॉल टीम बनाने के लिए किस चीज़ की ज़रूरत होती है।

> मैं अरकांसस का किसान हूँ लेकिन मैंने यह सीख लिया है कि टीम को इकट्ठा कैसे रखा जाता है। किस तरह कुछ लोगों को ऊपर उठाया जाता है, बाक़ियों को शांत किया जाता है, जब तक कि आख़िरकार उनके दिल एक सुर में न धड़कने लगें - एक टीम। मैं बस उन्हें तीन चीज़ें करने के लिए कहता हूँ:
>
> "अगर कोई चीज़ ख़राब हुई है, तो मैंने की है।
>
> अगर कोई चीज़ आधी-अच्छी हुई है, तो हमने की है।
>
> अगर कोई चीज़ सचमुच अच्छी हुई है, तो आपने की है।"
>
> फ़ुटबॉल मैच में टीम को जिताने के लिए बस इतना ही काफ़ी है।

ब्रायन्ट जानते थे कि *आप* शक्तिदायक शब्द है।

अटलांटा के एक डिपार्टमेंट स्टोर में कर्मचारी बुलेटिन बोर्ड पर यह साइन बोर्ड लगा था,

अँग्रेज़ी भाषा के छह सबसे महत्वपूर्ण शब्द हैं: "मैं अपनी ग़लती स्वीकार करता हूँ।" पाँच सबसे महत्वपूर्ण शब्द: "आपने बेहतरीन काम किया है।"

चार सबसे महत्वपूर्ण शब्द: "आपकी राय क्या है?"

तीन सबसे महत्वपूर्ण शब्द: "अगर आप चाहें।"

दो सबसे महत्वपूर्ण शब्द: "आपको धन्यवाद।"

एक सबसे महत्वपूर्ण शब्द: "हम।"

सबसे कम महत्वपूर्ण शब्द: "मैं।"

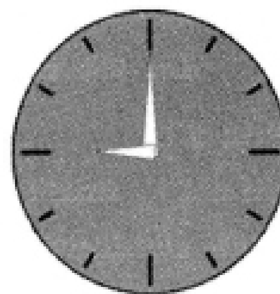
अगर कोई दूसरों के साथ आपके व्यवहार का वर्णन करे, तो वह क्या कहेगा? क्या आपका वर्णन निरंकुश और सख़्त तानाशाह के रूप में होगा? या फिर ऐसे व्यक्ति के रूप में, जो लोगों से प्रेम करता है और उनसे सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करवाने का तरीक़ा जानता है?

नई स्थितियों से फ़ौरन तालमेल बनाने की अपनी योग्यता का ईमानदारी से मूल्यांकन करें। भंगुर लोहा टूट जाएगा। बहरहाल, जब इसमें अन्य चीज़ें मिलाकर स्टील में बदल

लिया जाता है, तो शक्तिशाली भूकंप में भी इसका कुछ नहीं बिगड़ता।

अपने साथ व्यक्तिगत अनुबंध करें: ‘‘हर स्थिति में मैं मतभेद के बजाय सहमति की कोशिश का, प्रतिरोध के बजाय खुले दिमाग़ वाला बनने का और संघर्ष चाहने के बजाय समझौता करने का संकल्प करता हूँ।’’ इन लक्ष्यों पर अमल करके आप जान सकते हैं कि ‘‘बिना टूटे झुकने’’ और ‘‘बिना हारे प्रेम करने’’ का क्या मतलब होता है।

सकारात्मक सोच की शक्ति महान है; लेकिन लचीली सोच की शक्ति से ज़्यादा लाभ होते हैं।



नवाँ घंटा

हानिकारक डर को अलविदा कहें

चिंता और डर से निबटना अमेरिका में अरबों डॉलर का उद्योग बन चुका है। हम अपने घरों की सुरक्षा के लिए आधुनिक इलेक्ट्रॉनिक सुरक्षा यंत्र लगवाते हैं, अपने शरीर की जाँच के लिए क्लीनिक में कम्पलीट मेडिकल चेकअप करवाते हैं, सेल्फ़-हेल्प सेमिनारों में जाते हैं, मनोचिकित्सकों से परामर्श लेते हैं और अतिरिक्त हवाई उड़ान बीमा भी ख़रीदते हैं, ताकि ज़रूरत के वक़्त काम आए।

हम ऐसी दुनिया में रह रहे हैं, जहाँ बहुत से लोग डर के मारे पंगु बन चुके हैं। *यूएसए टुडे* के पन्ने खोलने पर आपको ऐसे लोगों के बारे में लगभग हमेशा पढ़ने को मिलेगा, जो असुरक्षा से जूझ रहे हैं।

अँधेरे से डरने वाले बच्चे अपने माता-पिता से चिपक जाते हैं। पुरुष गलाकाट प्रतिस्पर्धा या नौकरी छूटने से डरते हैं। बलात्कार की दहशत से ग्रस्त महिलाएँ शहर की सड़कों पर घूमने से डरती हैं। डर कोई नई चीज़ नहीं है। “डरो मत” यह वाक्यांश बाइबल में 365 बार आया है। साल में 365 दिन होते हैं, इसलिए यह संदेश एक दिन में एक बार जैसा है, लेकिन इससे भी ज़्यादा महत्वपूर्ण बात यह है कि यह ईश्वर का आपके लिए संदेश है।

किसी नए माहौल में घबराहट होना स्वाभाविक है; लेकिन अगर डर और चिंता आपकी जीवनशैली तथा दिनचर्या का हिस्सा बन जाए, तो यह सचमुच चिंता का विषय है। चिकित्सा विज्ञान साबित कर चुका है कि डर और चिंता अगर लंबे समय तक मौजूद रहें, तो इनका शरीर पर इतना बुरा असर होता है कि लगभग हर क़िस्म की बीमारी के लिए मंच

तैयार हो जाता है। वे शरीर की ग्रंथियों और रासायनिक संतुलन को तबाह कर देती हैं और बहुत सारी शारीरिक व्याधियों के बाँध के गेट खोल देती हैं।

कई लोग डर और चिंता के मारे पंगु हो चुके हैं। एक व्यक्ति ने अपने परामर्शदाता को बताया, "अगर मैं चिंता न करूँ, तो अच्छी चीज़ें नहीं होंगी।" वह "चिंता पुरस्कार" का हक़दार तो हो सकता है, लेकिन उसकी चिंता से कुछ हासिल नहीं हो सकता। इससे उसे बेहतर नौकरी नहीं मिलती है या उसका जीवन ज़्यादा सुखद नहीं होता है। चिंता एक संज्ञानात्मक (cognitive) विकृति है - एक झूठी अपेक्षा, जो सबसे बुरी संभावित स्थिति की अत्यधिक आशंका पर आधारित है। यह कई लोगों की दैनिक विचार प्रक्रिया का हिस्सा बन चुकी है।

क्या चिंता और दुख में लगातार जीने वाले व्यक्ति का कायाकल्प हो सकता है? क्या डर या फ़ोबिया से त्रस्त व्यक्ति पूरा चैन और सुरक्षा पा सकता है? बिलकुल। यह लाखों लोगों के साथ हो चुका है।

डर या इच्छा से संचालित

कुछ लोगों में डर के संदर्भ में अनूठा दृष्टिकोण होता है। उन्हें वाक़ई भरोसा होता है कि अगर वे संभावित ग़लत चीज़ों पर ध्यान केंद्रित करेंगे, तो वे नहीं होंगी। लेकिन दुनिया इस तरह से नहीं चलती है। चिंता समय की भयंकर बर्बादी है, जो आपकी शक्ति चूस लेती है और आपकी ख़ुशी में बाधा डालती है।

क्या आपने कभी हिसाब लगाया है कि आप जिन चीज़ों के बारे में चिंतित थे, उनमें से कितनी सचमुच हुईं? ज़्यादातर लोगों के मामले में यह संख्या बहुत कम रहती है। अगर उन्होंने समस्या पर ध्यान केंद्रित नहीं किया होता, तो यह संख्या और भी कम होती।

अधिकांश मनोवैज्ञानिक अस्वस्थ डर या चिंता को "संज्ञानात्मक विकृति" कहते हैं। यानी "यह सब आपके दिमाग़ में है" कहने का विनम्र तरीक़ा। दूसरी तरफ़, स्वस्थ डर का सकारात्मक उद्देश्य होता है और यह आपकी जान भी बचा सकता है। इनमें फ़र्क़ जानना महत्वपूर्ण है।

आप पूछ सकते हैं, "चिंता का मूल कारण क्या है?" कई मामलों में यह वर्तमान वास्तविकता को नकारने का परिणाम है। वर्तमान वास्तविकता से निबटने के बजाय हम नकारात्मक निष्कर्ष पर कूद पड़ते हैं। क्या हो सकता है के बारे में हमारे विचार इतने भयाक्रांत हो जाते हैं कि हम शारीरिक और भावनात्मक प्रतिक्रिया महसूस करने लगते हैं। लोग अक्सर ऐसी घटनाओं के बारे में क्रोध, द्वेष और शत्रुता की भावनाएँ पाले रहते हैं, जो

कभी हुई ही नहीं। इसका विपरीत भी सच है। हममें किसी ख़ास व्यक्ति से मिलने की इच्छा के कारण ख़ुशी और प्रेम के आँसू भरने की भी क्षमता होती है।

डर और इच्छा दोनों ही मूलभूत प्रेरक शक्तियाँ हैं। डर सज़ा या दर्द की आशंका है, जबकि इच्छा पुरस्कार की आशा है। कई मौक़ों पर हम सभी इनमें से एक या दूसरी की तरफ़ बढ़ते हैं और ये भावनाएँ वास्तविक घटना से पहले पैदा होती हैं।

लोग कहते हैं, "काश! मैं प्रेरित हो पाता!" सच तो यह है कि वे पहले ही किसी न किसी चीज़ से प्रेरित हैं। सवाल सिर्फ़ यह है कि क्या वह चीज़ सही है? सभी नकारात्मक आवेगों में डर को सबसे शक्तिशाली कहा गया है। यह सीमित करता है, रोकता है और परेशानी या घबराहट की भावनाएँ पैदा करता है। यह आपकी आस्था और स्फूर्ति को भी नष्ट कर सकता है। बहरहाल, इच्छा इसके बिलकुल विपरीत होती है। यह एक शक्तिशाली और सकारात्मक चुंबक की तरह होती है, जो आकर्षित करती है, क़रीब लाती है, मुक्त करती है, राह दिखाती है और प्रोत्साहित करती है।

कौन सी शक्ति नियंत्रण में है, यह जानना बहुत सरल है। हर व्यक्ति अपने वर्तमान प्रबल विचारों और अनुभूतियों से बहुत ज़्यादा प्रभावित होता है, चाहे वे सकारात्मक हों या नकारात्मक।

देखिए, महान मिल्वॉकी बेसबॉल पिचर वॉरेन स्पॉन के साथ क्या हुआ। वे माउंड पर न्यूयॉर्क यॉन्की स्लगर नेल्सन हॉवर्ड को पिचिंग कर रहे थे। स्कोर नवीं इनिंग में 2 -2 की बराबरी पर था। दो आउट्स थे और बेस पर दो व्यक्ति थे। कैचर स्पॉन के पास जाकर बोला, "उसे ऊँची बाहरी बॉल मत फेंकना।"

उसने बड़ी ग़लत बात कह दी थी। उसके शब्द जगमगाते नियॉन लैंप बन गए। स्पॉन ने ठीक उसी जगह बॉल फेंकी, जिसकी छाप कैचर ने उसके दिमाग़ पर छोड़ी थी। वह बॉल ऊँची भी थी और बाहर भी। वह इतनी ऊँची थी कि स्टैंड्स में चली गई और यान्कीज़ मैच जीत गए।

यह तो वैसा ही है, जैसे कोई आपसे कहे, "अगले साठ सेकंड में उड़ने वाले हाथी के बारे में मत सोचना।" इस विचार का बीज अगर बो दिया जाए, तो इससे बचना असंभव है। भले ही आप किसी विचार के ठीक विपरीत सोचें लेकिन इसके बावजूद आप उससे नियंत्रित होंगे।

कई लोगों को यक़ीन होता है कि वे किसी दुविधा से बचने की कोशिश करके उसे सुलझा सकते हैं। लेकिन वे उन्हीं चीज़ों से बँधे होते हैं, जिनसे वे दो-दो हाथ कर रहे होते हैं। वे जितना ज़्यादा जूझते हैं, उतना ही ज़्यादा उलझ जाते हैं।

मनोवैज्ञानिक स्कॉट पेक ने एक दमदार बात कही है: "समस्याओं और उनमें निहित भावनात्मक कष्ट से बचने की प्रवृत्ति सभी मानसिक रोगों का बुनियादी कारण है।" समस्या से *बचने* की कोशिश ही हमें और बड़ी मुश्किल की ओर ले जाती है।

आप कह सकते हैं, "यह तो निराशाजनक लगता है! अगर मैं अपनी समस्याओं पर ध्यान केंद्रित करूँ, तब भी मुश्किल है और अगर मैं अपने डर के बारे में *न* सोचने की कोशिश करूँ, तब भी परिणाम वही होगा। समाधान क्या है?"

एक नया दृष्टिकोण

भयभीत शब्द को अपने आत्म-मूल्यांकन से हटाने की शुरुआत करने का एक सरल उपाय है। इसके लिए आपको अपने *प्रबल विचारों का नियत्रंण अपने हाथ में लेने* का फ़ैसला करना होगा। सकारात्मक लोग जन्म से ही सकारात्मक नहीं होते। उनमें से ज़्यादातर ने एक ज़िंदगी के लिए पर्याप्त दर्द और यातना भोगी, लेकिन इसके बाद उन्होंने फ़ैसला कर लिया कि वे इस तरह से नहीं जीना चाहते। *जान-बूझकर अपने विचार स्वस्थ परिणामों पर केद्रित करें।* आशा और अपेक्षा का परिदृश्य चुनें और उस विचार को तब तक क़ायम रखें, जब तक कि आप सकारात्मक परिणाम की मानसिक तस्वीर न देखने लगें। मध्य-पूर्व क्षेत्र में अँधेरी, घटिया कालकोठरी में बरसों रहने वाले सिर्फ़ इसलिए ज़िंदा बच पाए क्योंकि उन्होंने ख़राब परिस्थितियों के बजाय रचनात्मक सपनों के बारे में सोचा। टेरी एंडरसन ने अपनी कल्पना में महीनों तक डेरी फ़ार्म बनाया, जिसमें हर छोटी से छोटी चीज़ की कल्पना शामिल थी। उन्होंने पचास से ज़्यादा बार बाइबल भी पढ़ी। ये सकारात्मक गतिविधियाँ आशा और ज़िंदगी का साधन बन गईं।

इसके बाद अपनी समस्या को एकटक देखने के बजाय एक नया दृष्टिकोण विकसित करें। यदि पहले ग्रेड के बच्चों से अपने माता-पिता की तस्वीर बनाने को कहा जाए, तो शायद वे ऐसी आकृति बनाएँगे, जिसके पैर लंबे हों और सिर छोटा। क्यों? क्योंकि बड़े उन्हें ऐसे ही दिखते हैं। उनके दृष्टिकोण से माता-पिता के पैर ही ज़्यादा लंबे दिखते हैं।

न्यूयॉर्क सिटी की स्काईलाइन बहुत ही भव्य है लेकिन सड़क पर पैदल चलते समय आपको जो दिखता है, वह दृश्य अक्सर सुंदर नहीं होता है। बहरहाल, आप अगर मैनहटन की बिलकुल अलग तस्वीर देखना चाहें, तो एलीवेटर से एम्पायर स्टेट बिल्डिंग के शिखर पर पहुँच जाएँ। वहाँ से सड़क के स्तर की समस्याएँ सिकुड़ती नज़र आती हैं और आप शहर को एक अलग दृष्टिकोण से देखते हैं।

जब आप अपने सामने आई समस्याओं के क़रीब खड़े होते हैं, तो वे काफी भयंकर नज़र आती हैं लेकिन जब आप उन्हें ऊँचे दृष्टिकोण से देखते हैं - अपने पास उपलब्ध

संसाधनों की रोशनी में देखते हैं, जिनमें प्रार्थना शामिल है - तो समस्याएँ बहुत छोटी नज़र आती हैं। '

आपका अगला क़दम अपनी रचनात्मकता बढ़ाना है। बिज़नेस की दुनिया में एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ अपनी मौलिकता और कल्पनाशीलता का प्रदर्शन करके शिखर तक पहुँचते हैं। एक कंप्यूटर कंपनी अपने प्रोडक्ट के बारे में रचनात्मकता को बढ़ावा देती है। इसके लिए वह एक फ़ॉर्मूले का इस्तेमाल करती है, "क्या हो अगर?" मिसाल के तौर पर, "क्या हो अगर हम ऐसा कीबोर्ड बनाएँ, जिसे सिर्फ़ एक हाथ की तीन-चार उँगलियों से चलाया जा सके?" या, "क्या हो अगर 'हाँ' या 'नहीं' कहने से कंप्यूटर कमांड दिए जा सकें?"

यदि आप अपनी समस्याओं के बारे में पुराने तरीक़े से ही सोचते रहेंगे, तो आप एक गड्ढा खोद रहे हैं, जो एक दिन इतना गहरा हो जाएगा कि आप बच नहीं पाएँगे। फावड़ा लेकर मिट्टी हटाने के बजाय नई जगहों पर जवाब तलाशें। "क्या हो अगर?" समाधानों की तलाश करने से आपको इतनी ज़्यादा मानसिक शक्ति हासिल होगी कि आप हैरान रह जाएँगे।

जोखिम लें!

जब आप कुछ नया करने जा रहे हों, तो डर को ख़त्म करने की कोशिश न करें। इसके बजाय इसे उचित मानें। आप कहते हैं, "ज़रा ठहरो, यह रास्ता ख़तरनाक लगता है।" कई लोगों को यह एहसास ही नहीं होता कि डर *हर व्यक्ति* को लगता है। फ़िल्म रिलीज़ होने वाली रात को आत्मविश्वासी अभिनेताओं के भी घुटने काँपते हैं। फ़ॉरचून 500 कंपनी के प्रमुख के भी पसीने छूट सकते हैं, अगर *60 मिनट्स* नामक टीवी शो में उनका इंटरव्यू लिया जाए।

यह स्वीकार करने में कुछ ग़लत नहीं है कि आप किसी नई स्थिति से डरते हैं। अगर आपको डर *नहीं* लगता, तो यह अस्वाभाविक बात है। दरअसल, डर को स्वीकार करने के बाद ही आप उसे नियंत्रित कर सकते हैं।

भविष्य के डर को दूर करने का सबसे अच्छा तरीक़ा क्या है? उसकी जगह वर्तमान की चिंता करें। दूसरे शब्दों में: जोखिम लें!

अपनी पुस्तक *फ़ील द फ़ियर एंड डू इट एनीवे* में डॉ सूज़न जेफ़र्स कहती हैं,

> जब तक मैं दुनिया में आगे बढ़ती हूँ, जब तक मैं अपनी क्षमताएँ बढ़ाती हूँ, जब तक मैं अपने सपने साकार करने के लिए जोखिम लेती हूँ, तब तक मुझे डर लगता

रहेगा।

हममें से ज़्यादातर लोग डर के चले जाने का इंतज़ार करते हैं लेकिन डर दूर करने का सबसे अच्छा तरीक़ा इसका सामना करना है। डर हर नई चुनौती के साथ आता है। यह सामान्य विकास का लक्षण है। डॉ. डेविड विस्कॉट कहते हैं, "जोखिम न लेना हारने का सबसे अचूक तरीक़ा है। अगर आप जोखिम नहीं लेते तो जोखिम अंतत: आपके पास आ जाएगा।" अपने जीवन पर परिस्थितियों के हावी होने का इंतज़ार क्यों करें? हर स्थिति में चुनौती स्वीकार करें, भले ही उसमें जोखिम लेना शामिल हो। इसके अलावा, यह स्वीकार करना भी सीखें कि डर एक सकारात्मक भाव हो सकता है।

डर की जगह आस्था रखें

जॉब की हालत उन्हीं के शब्दों में यह थी, "मुझे जिस चीज़ का बहुत डर था, वही हो गई है" (जॉब 3 : 25)। बहरहाल, ईसा मसीह की शब्दावली अलग थी। उन्होंने कहा, "तुम्हारी आस्था के अनुरूप ही तुम्हारे साथ होगा।" और एक बीमार महिला से उन्होंने कहा, "तुम्हारी आस्था ने तुम्हें स्वस्थ कर दिया।"

डर-डरकर समाधान का इंतज़ार क्यों करें? जो आप कर सकते हों, करें और फिर परिणाम से ख़ुद को अलग हटा लें। ईश्वर और उसके वादों पर भरोसा करें। आस्था रखें। चैन से रहें। बीज बोने के बाद आप उसे बार-बार खोदकर देखते नहीं हैं,। उसे जड़ पकड़ने दें और विकसित होने दें। डॉक्टर आपके हाथ के घाव का उपचार नहीं कर सकता। वह तो बस ऊतक को दोबारा व्यवस्थित कर सकता है, ताकि प्रकृति घाव को भर सके।

डर को अपने भविष्य को पंगु बनाने की अनुमति न दें। इसके बजाय यह फ़ैसला करें कि आप इसका सीधे सामना करेंगे और आगे बढ़ने के लिए इसकी शक्ति का इस्तेमाल करेंगे। सभी बतख़ों के पंख होते हैं, लेकिन उनमें से ज़्यादातर उड़ नहीं सकतीं, क्योंकि उन्होंने लंबे समय तक पानी में ही पैर चलाए हैं। कई वयस्क उन बच्चों की तरह होते हैं, जो तैरने का नाटक करते हैं, जबकि वे दरअसल स्विमिंग पूल की तलहटी पर चल रहे होते हैं।

अस्वस्थ डर को अलविदा कहना धीमी या दर्द भरी प्रक्रिया नहीं है, जिसमें एक पीढ़ी का समय लगे। यह काम तो आज ही शुरू हो सकता है, बशर्ते आप ग़लत दिशा में ले जाने वाली घटनाओं और विचारों पर क़ाबू करने का फ़ैसला कर लें। एक नया दृष्टिकोण हासिल करें, जोखिम लें और फिर आस्था के साथ कर्म करें।

आप स्वस्थ भय को *हैलो* और अस्वस्थ भय को *बॉय-बॉय* कहने में समर्थ होंगे।



दसवाँ घंटा

छोड़कर जीतना

"मैं अपनी यह आदत कैसे छोड़ूँ" लाखों लोग हर दिन इसी सवाल से जूझते हैं।

अटलांटा का एक अकाउंटेंट कहता है, "यह मेरी ज़िंदगी की आख़िरी सिगरेट है!" लेकिन तीस मिनट बाद वह दोबारा एक मार्लबोरो से धुआँ उड़ा रहा है और हैरान हो रहा है कि वह उसके होंठों तक कैसे पहुँच गई।

लॉस एंजेलिस की एक महिला सैकड़ों लोकप्रिय डाइटिंग योजनाओं को आज़मा चुकी है और एक-दो तो ख़ुद की बनाई हुई भी। बहरहाल, वह ज़्यादा खाने की आदी है और इस मामले में बिलकुल लाचार है। कैंडी बार का आख़िरी टुकड़ा निगलने के बाद वह सोचती है, "मैंने ऐसा क्यों किया?"

मीडिया में ऐसे लोगों की भयंकर कहानियाँ भरी रहती हैं, जो शराब, मस्तिष्क पर हावी होने वाले नशीले पदार्थों, हिंसक व्यवहार, जुए और बहुत सी आत्मघाती लतों की गहरी इच्छा को नियंत्रित करने में लाचार नज़र आते हैं। अनगिनत लोग किसी न किसी भयंकर लत के ग़ुलाम हैं।

और छोटी-मोटी बुरी आदतों के बारे में क्या कहा जाए? आपकी प्रतिक्रिया क्या होती है, जब आप लोगों को नाख़ून चबाते, सिर खुजाते, उँगलियाँ चटकाते या एक मिनट में पाँच बार "आप जानते हैं" कहते देखते हैं? ये भी व्यवहार संबंधी आदतें हैं और अगर इन्हें नियंत्रित न किया जाए, तो ये ज़िंदगी में बड़ी रुकावटें खड़ी कर सकती हैं। जैसा होरेस मैन ने लिखा था, "आदत एक रस्सी है; हम हर दिन इसका एक धागा बुनते हैं, और आख़िरकार यह इतनी मज़बूत बन जाती है कि हम इसे तोड़ नहीं पाते।"
****

स्वास्थ्य विशेषज्ञों का मानना है कि कई लोगों की उम्र दुगुनी हो सकती है बशर्ते वे अपने जीवन के पहले आधे हिस्से में ऐसी आदतें न डालें जो दूसरे आधे हिस्से को छोटा करती हैं। जैकलिन स्मॉल कहती हैं कि लत जो कि प्रबल आदत होती है "अतीत में फँसे रहने का तरीका है - रोबोट की तरह काम करते हुए उन पुरातनपंथी उपायों को दोहराना जो कारगर नहीं हैं।"

आपकी व्यक्तिगत व्यवहार सूची में ऐसी कौन सी चीजें हैं, जिन्हें आप बदलना चाहते हैं। आपको कहाँ से शुरुआत करनी चाहिए? क्या आप अपनी सभी आदतों को फौरन समुद्र में फेंक सकते हैं? नहीं। यह काम इस तरह नहीं होता। आपको एक बार में एक आदत से निबटना पड़ता है।

पुरानी आदतो को तोड़ना

सभी व्यक्तिगत आदतें नकारात्मक नहीं होतीं। जो इंसान कहता है "अगर मैं अपनी सारी आदतें छोड़ सकता तो मैं सफल हो जाता!" उसे यह एहसास ही नहीं है कि आदतें हमारे दैनिक जीवन के लिए अनिवार्य हैं। उनके बिना हम कहीं के नहीं रहेंगे।

तीन-चार साल की उम्र में किसी ने आपको जूते के फीते बाँधना सिखाया। अगर आपको यही काम हर दिन सिखाना पड़े, तो बड़ी बुरी स्थिति होगी। सौभाग्य से यह काम एक आदत बन जाता है - ब्रश करने या बाल काढ़ने की तरह।

बचपन में हम ऐसी कई व्यक्तिगत आदतें डाल लेते हैं जो ज़िंदगी भर हमारे काम आती हैं। यह तथ्य जानने से हमें राहत मिल सकती है कि आम तौर पर बुरी आदतों की तुलना में अच्छी आदतें बहुत ज़्यादा होती हैं। लगभग सभी मामलों में हम अपने माता-पिता की आदतों का अनुकरण करते हैं और एक तरह से उनके प्रतिरूप बन जाते हैं - वयस्क बनने तक।

लियोनेल स्टैंडिंग और ब्रूस निकल्सन ने विद्यार्थियों के शराब पीने और धूम्रपान करने की आदतों पर शोध किया। इसकी रिपोर्ट सोशल बिहेवियर एड पर्सनैलिटी में प्रकाशित हुई। इसमें बताया कि यूनिवर्सिटी के विद्यार्थियों का व्यवहार बचपन से लेकर कैंपस जीवन के पहले दो सालों तक उनके माता-पिता के व्यवहार से मेल खाता है। लेकिन इस मोड़ पर पहुँचकर उनमें बदलाव आ जाता है और वे अपने दोस्तों से ज़्यादा प्रभावित होने लगते हैं।

हमारी ज़्यादातर आदतें सकारात्मक होती हैं लेकिन सिर्फ़ एक बुरी लत ही हमें बर्बाद करने के लिए काफी है। यह लत किसी वायरस की तरह हमारे सिस्टम में घुस जाती है और हमारी कार्य-क्षमता में असंतुलन पैदा कर देती है।

अगर आप किसी लत पर ध्यान केंद्रित करेंगे तो वह कभी नहीं छूटेगी। उससे तो यह ज़्यादा ताकतवर बनेगी। बुरी आदतें छोड़ने की असफलता की तुलना हम "वैलेन्डा फैक्टर" से कर सकते हैं। कार्ल वैलेन्टा सर्कस में टाइटरोप (ऊँचाई पर बँधी तनी हुई रस्सी) पर चलने के लिए मशहूर थे। कई साल पहले टाइटरोप से गिरने पर उनकी मृत्यु हो गई। तब उनकी विधवा पत्नी ने कहा था "दुर्घटना के तीन महीने पहले से कार्ल गिरने के बारे में लगातार सोच रहे थे। मुझे तो लगता है उन्होंने टाइटरोप पर चलने के बजाय अपनी सारी ऊर्जा न गिरने पर केंद्रित कर दी थी।

"अनचाहे व्यवहार पर ध्यान केंद्रित करने से आदत नहीं छूटेगी। यह काम तो सकारात्मक विकल्प की स्पष्ट तस्वीर से होगा। मिसाल के तौर पर अगर आप अपने पैर के नीचे कुचली सिगरेट की तस्वीर देखकर धूम्रपान की आदत छोड़ना चाहेंगे तो यह मुश्किल होगा। इसके बजाय अगर आप साँस की अच्छी गंध और स्वच्छ हवा की कल्पना करेंगे तो सफलता की संभावना ज़्यादा है क्योंकि आप लाभकारी परिणाम पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं।

यह जरूरी नहीं कि लत को छोड़ना लंबी दर्द भरी प्रक्रिया हो। बहुत से लोगों ने तो एक ही पल में स्थायी रूप से अपनी लत को छोड़ दिया है क्योंकि उन्होंने महँगे उपचारों या बरसों तक परामर्श लेने के बजाय विकास करने की व्यक्तिगत इच्छा से एक महत्वपूर्ण निर्णय लिया।

उनका निर्णय क्या था? अवांछित व्यवहार की जगह स्वस्थ व्यवहार रखना। सही है! वे पुरानी हानिकारक लत की जगह पर अपनी दिनचर्या में एक नई फायदेमंद लत डाल लेते हैं जो सकारात्मक होती है।

अच्छी आदतें सफलता दिला सकती है

एक युवक ने एनसाइक्लोपीडिया बेचकर कॉलेज की पढ़ाई के पैसे जुटाए। कामयाबी के लिए आदत की शक्ति का इस्तेमाल उसने कुछ इस तरह किया।

उसने बताया "हर दिन अपॉइंटमेंट तय करने के लिए मैं सौ फोन नंबरों की सूची से काम करता था। जब बारह लोग मुलाकात के लिए ही कर देते थे तो मैं उनमें से सबसे संभावनाशील लगने वाले छह लोगों को छाँट लेता था। उनमें से तीन मुझे घर के भीतर घुसने देते थे और मैं हर रात औसतन एक प्रोडक्ट बेच लेता था।"

उससे पूछा गया "क्या आप बाकी बचे अच्छे प्रॉस्पेक्ट्स को दोबारा फोन करते थे?"

उसने कहा "ओह नहीं! अगले दिन मैं दोबारा सौ नए नंबरों की सूची से शुरू करता था और उसी तरीके से काम करता था।"

उसने संभावनाओं पर काम किया और हर दिन लगातार किया। इससे उसने अनुशासन और स्वावलंबन के सबक सीखे। लेकिन सबसे महत्वपूर्ण बात उसने यह सीखी कि अच्छी दैनिक आदतें सफलता दिला सकती हैं।

विलियम एच. डैनफोर्थ सेंट लुइस की रैल्लन प्यूरिना कंपनी के मालिक थे। उन्होंने कम उम्र में ही सफलता का रहस्य जान लिया था। सोलह साल की उम्र में ही वे जानते थे कि वे क्या चाहते हैं। उन्होंने अपने जीवनी लेखक को बताया कि उन्हें यह रहस्य काफी अजीब तरीके से पता चला।

> सोलह साल की उम्र में मैं मैन्यूअल ट्रेनिंग स्कूल में पढ़ने के लिए सेंट लुइस आया। स्कूल मेरे बोर्डिंग हाउस से एक मील दूर था। एक टीचर मेरे बोर्डिंग हाउस के क़रीब ही रहते थे। रोज सुबह वे और मैं स्कूल के लिए एक ही समय पर रवाना होते थे। लेकिन वे हमेशा मुझसे पहले पहुँच जाते थे। तब भी मुझे किसी से हारना पसंद नहीं था इसलिए मैंने हर शॉर्टकट आजमाकर देख लिया। लेकिन इसके बावजूद वे हर दिन मुझसे पहले पहुँचते थे। आखिर मैंने पता लगा ही लिया कि वे ऐसा कैसे करते थे। सड़क के हर चौराहे पर वे दौड़कर सामने वाले फुटपाथ पर पहुँच जाते थे। जिस चीज़ ने उन्हें मुझसे आगे रखा वह बस "थोड़ी सी अतिरिक्त कोशिश" थी।

हो सकता है कि ज़्यादातर लोग इस तरह के छोटे कामों को महत्वपूर्ण न मानें। बहरहाल डैनफोर्थ अपने प्रोफेशनल जीवन के हर क्षेत्र में अतिरिक्त कोशिश की इस आदत पर चले और सफलता पाई।

"निर्णय" की आदत

आप जो आदतें छोड़ना चाहते हैं उन पर स्पॉटलाइट की रोशनी न डालें। इसके बजाय उन आदतों की सूची बनाएँ जिन्हें आप अपनाना चाहते हों। इसे एक उदाहरण से समझते हैं।

फौरन निर्णय लेने की आदत डालने का संकल्प करें। शायद आप ऐसे कुछ लोगों को जानते होंगे जिन्हें आप इस वजह से खुशकिस्मत मानते होंगे क्योंकि वे पलक झपकते ही हर चीज़ का फैसला कर सकते हैं - और उनके फैसले आम तौर पर सही होते हैं। उनके सामने एक प्रस्ताव आता है। उसमें दो तीन या आधा दर्जन विकल्प शामिल होते हैं। क्या वे

झिझकते हैं? जरा भी नहीं। वे तत्काल फैसला करते हैं और फौरन अगले मुद्दे पर पहुँच जाते हैं। दिन भर यही सिलसिला चलता रहता है।

क्या फौरन निर्णय लेने वाले लोगों में यह गुण जन्मजात होता है? हो सकता है कुछ लोगों में हो लेकिन आम तौर पर तत्काल सही फैसला करने की योग्यता सीखी हुई आदत होती है।

मनोवैज्ञानिक डोनाल्ड और एलीनोर लेर्ड मानते हैं कि यह आदत विकसित करना काफी आसान है। वे कहते हैं कि इसके लिए तो बस एक आसान से फॉर्मूले पर चलने की ज़रूरत होती है। जब आपको किसी खास मसले पर फैसला करने की ज़रूरत हो, तो कुछ सवाल लिख लें।

क्या इससे काम ज़्यादा आसान होगा?

क्या इससे आपकी सुरक्षा और सफलता में वृद्धि होगी?

यह और क्या करेगा?

फिर इन सवालों को सामने रखकर यह फैसला करें कि आपको सकारात्मक जवाब मिलता है या नकारात्मक। अगर जवाब सकारात्मक है तो फैसला है "ही।" अगर जवाब नकारात्मक है तब भी निर्णय इतना ही आसान है "नहीं।"

कुछ सवालों पर आधारित सरल विश्लेषण करने की यह आदत डालना बहुत महत्वपूर्ण है। इससे आपको सफलता के लिए जरूरी एक मूल्यवान योग्यता विकसित करने में मदद मिलेगी -एक्जीक्यूटिव निर्णय लेना।

एक समय ऐसा आएगा जब आपको सवाल लिखने की ज़रूरत ही नहीं होगी। आपको वे याद हो चुके होंगे और कागज पर लिखे बिना ही आप उनका

जवाब देने लगेंगे। लेकिन शुरुआत में जब तक कि यह आदत दृढ़ता से स्थापित न हो जाए पहले लिखें और फिर जवाब दें।

यह उन हजारों तरीकों में से एक है जिनसे आप सफलता की ईंटें बना सकते हैं। अपने जीवन के हर क्षेत्र - व्यक्तिगत व्यावसायिक सामाजिक और आध्यात्मिक - में सकारात्मक आदतें विकसित करें।

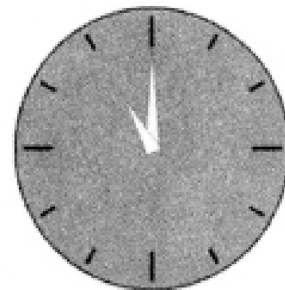
भीतर क्या हो रहा है?

बुरी आदतों का इलाज बाहरी सुधार के बजाय आंतरिक कायाकल्प से शुरू होता है। जब आप ख़ुद से खुश होते हैं तो बहुत सारी संतुष्टिदायक चीजें होने लगती हैं। मनोवैज्ञानिक

हमें बताते हैं कि हमारी शारीरिक स्थिति अक्सर हमारी अंदरूनी मानसिक और भावनात्मक सेहत का प्रतिबिंब होती है। जैसा एक कृषि सामग्री स्टोर के साइनबोर्ड पर लिखा था "अगर आपको वह फसल पसंद नहीं है जो आप काट रहे हैं तो उस बीज की जाँच करें जो आप बो रहे हैं।" प्रेम और आत्म-स्वीकृति के विचार स्वस्थ शरीर के बीज हैं।

आपका निर्णय यह देखना नहीं होना चाहिए कि आप कितनी ज़्यादा विनाशकारी आदतों को छोड़ सकते हैं। आपका निर्णय तो यह होना चाहिए कि आप कितनी ज़्यादा सकारात्मक आदतें डाल सकते हैं। फ्लोरिडा इंटरनेशनल यूनिवर्सिटी में आपराधिक न्याय के प्रोफेसर और इच्छाशक्ति पर भाषण देने वाले डॉ. विलियम ली विलबैंक्स कहते हैं "हम पशु नहीं हैं जो सिर्फ़ आवेगों और अनुभूतियों से संचालित हों। हम अपने व्यवहार को नियंत्रित कर सकते हैं बशर्ते हमें यकीन हो कि हम ऐसा कर सकते हैं।" सुबह नहाने की तरह ही सकारात्मक विचार सोचने की नियमित आदत डालें। ईश्वर दूत पॉल के शब्दों को दोहराने की ज़रूरत है: "आखिरकार बंधुओ जो भी चीजें सच हैं जो भी चीजें उदात्त हैं जो भी चीजें न्यायपूर्ण हैं जो भी चीजें पवित्र हैं जो भी चीजें सुंदर हैं जो भी चीजें अच्छी हैं अगर कोई महिमा है और कोई प्रशंसनीय चीज़ है तो इन चीजों पर चिंतन-मनन करें" (फिल. 4 : 8)।

आप आज कौन सी आदत छोड़ेंगे आप आज कौन सी आदत अपनाएँगे?



ग्यारहवाँ घंटा

अपनी भावनाओं पर क़ाबू रखें।

चाहे हम इस बात को पसंद करें या न करें, भावनाएँ हमारे जीवन का अभिन्न अंग हैं। हम उनसे नहीं बच सकते। इच्छा, क्रोध, डर, साहस, ईर्ष्या, सहानुभूति, अफ़सोस, नफ़रत, प्रेम और ख़ुशी जैसी भावनाएँ सिर्फ़ ऑस्कर विजेता अभिनेताओं, बच्चों और टीवी कलाकारों के लिए ही सुरक्षित नहीं हैं। हम सभी इनका अनुभव करते हैं। बहुत पहले अरस्तु ने भावना को परिभाषित करते हुए कहा था, "जो सुख या दुख के साथ जुड़ी हो।"

इमोशन शब्द लेटिन भाषा के जिस शब्द से उत्पन्न हुआ है, उसका मतलब है "चलना।" हमारी भावनाएँ हमें लगातार चलाती हैं। वे हमें या तो किसी चीज़ की तरफ़ या उससे दूर ले जाती हैं। कई मामलों में वे हमें अपने मित्रतापूर्ण या शत्रुतापूर्ण परिवेश से सही तरीक़े से निबटने के लिए प्रेरित करती हैं।

अच्छी दासी, लेकिन बुरी मालकिन

अगर जीवन में सिर्फ़ प्रेम, ख़ुशी और शांति की अनुभूतियाँ ही महसूस हों, तो हमारा जीवन स्वर्ग जैसा होगा। लेकिन हमें ऐसी भावनाओं को भी महसूस करना पड़ता है, जिनकी प्रकृति नकारात्मक होती है। कुछ के लिए यह दुर्व्यवस्था का चक्र बन जाता है। जैसा स्कॉटिश दार्शनिक डेविड ह्यूम ने लिखा था, "दुख और निराशा से क्रोध उत्पन्न होता है, क्रोध से ईर्ष्या, ईर्ष्या से दुर्भावना और दुर्भावना से दोबारा दुख। इस तरह चक्र पूरा हो जाता है।"

डॉक्टर काफ़ी समय से जानते हैं कि भावनात्मक गड़बड़ी आम तौर पर शारीरिक समस्या से पहले आती है। बीमारी सिर्फ़ विषाणुओं से ही पैदा नहीं होती। दरअसल आपका

कमज़ोर प्रतिरक्षण तंत्र उन विषाणुओं को शरीर में घुसने का मौक़ा देता है। जब आपकी भावनाएँ असुरक्षित होती हैं, तो आपका प्रतिरक्षण तंत्र भी असुरक्षित हो जाता है। बीमारी फूटे हुए बाँध से बहते पानी के समान है।

अगर हताशा, निराशा और डर जैसी नकारात्मक भावनाएँ लंबे समय तक क़ायम रहें, तो मन नियंत्रणकारी शक्ति बन जाता है और शरीर उसके अनुरूप प्रतिक्रिया करता है। जैसा रॉजर लेस्ट्रेंज ने लिखा था, "हमारी प्रबल भावनाओं के साथ भी आग और पानी वाली बात लागू होती है - वे अच्छी दासी लेकिन बुरी मालकिन हैं।"

हमारी बुनियादी आवश्यकताएँ

मशहूर मनोवैज्ञानिक अब्राहम मास्लो के अनुसार हमारा व्यवहार दरअसल "पाँच बुनियादी आवश्यकताओं" की प्रतिक्रिया है। उन्होंने इन आवश्यकताओं को निचले क्रम से उच्चतर क्रम में व्यवस्थित किया है। उन्होंने कहा है कि जब तक हमारी निचली आवश्यकताएँ पूरी न हो जाएँ, तब तक हम उच्चतर आवश्यकताओं को संतुष्ट करने के लिए स्वतंत्र नहीं हो सकते।

1. *शारीरिक आवश्यकताएँ* - भोजन, पानी, हवा
2. *सुरक्षा की आवश्यकताएँ* - ख़तरे के भय से स्वतंत्रता, परिचित और सुरक्षित के आस-पास रहने की ज़रूरत
3. *" जड़ों, का एहसास" और प्रेम की आवश्यकताएँ* - संबंध, जुड़ाव, स्वीकृति
4. *सम्मान की आवश्यकताएँ* - उपलब्धि, शक्ति, प्रतिस्पर्धा, प्रतिष्ठा, ओहदा, मान-सम्मान
5. *आत्म-वास्तविकीकरण की आवश्यकता* - आत्म-संतुष्टि, संभावनाओं की पूर्णता

ज़्यादातर लोग पहले और दूसरे पायदान को पार कर लेते हैं लेकिन पाँचवें पायदान तक कभी नहीं पहुँच पाते। क्यों? वे तीसरे और चौथे पायदानों में ही उलझकर रह जाते हैं। वे प्रेम और सम्मान से संबंधित भावनात्मक मुद्दों से जूझते हुए पस्त हो जाते हैं।

भावनाओं का असल उद्देश्य जानना महत्वपूर्ण है। भावनाएँ ईश्वर ने हमें इसलिए दी हैं, ताकि हम जीवन की संपूर्णता का अनुभव कर सकें। हम सभी संवेदनशीलता और जागरूकता के साथ इस दुनिया में आते हैं लेकिन दूसरों की सम्मति चाहने की वजह से अपनी भावनाओं को दबाना सीख लेते हैं। हम उन भावनाओं को नियंत्रित करने और रोकने की पूरी कोशिश करते हैं, जिन्हें अच्छा नहीं माना जाता। हमें यह समझना चाहिए कि बहुत सारी भावनाओं का अनुभव करने में कुछ भी ग़लत नहीं है। यह तो हमारा लक्ष्य होना चाहिए। बहरहाल, कई वयस्क बचपन की कुछ विनाशकारी भावनाओं को कभी नहीं

छोड़ पाते हैं, जिससे उन्हें बहुत सारी भावनाएँ महसूस करने में रुकावट आती है। "आंतरिक उपचार" के बारे में सिखाने वाले लोग दमित भावनाएँ छोड़ने का महत्व जानते हैं। जब हम किसी अतीत की घटना को मुड़कर देखते हैं और उसमें नया अर्थ जोड़ देते हैं, तो सुधार का काम शुरू हो जाता है।

कई बार भावना को छोड़ने के लिए हमें उस दर्द भरे अनुभव को परखने की ज़रूरत होती है, जिसकी वजह से हमने भावना को दबाया था। उस दर्द को कैसे मिटाया जा सकता है? इसमें आम तौर पर तीन चरणों की प्रक्रिया शामिल होती है:

1. हम *दोबारा* उस भावना या घटना तक की *यात्रा* करते हैं।
2. हम ईश्वर के मार्गदर्शन के साथ उस स्मृति को वर्तमान में *दोबारा* जीते हैं।
3. चेतन मस्तिष्क सच्चाई की नई जागरूकता के साथ उस दबी स्मृति की *समीक्षा* करता है, जिससे यह हमें आहत नहीं कर पाती।

उपचार तभी होगा, जब हम नकारात्मक भावनात्मक अनुभवों से कतराना या उनका दमन करने की कोशिश करना छोड़ देंगे। जैसा कार्ल युंग ने कहा था, "जो इंसान अपने मनोवेगों के नर्क से नहीं गुज़रा, वह उससे कभी नहीं उबर पाता।"

ज़िम्मेदार कौन है?

यह याद रखना महत्वपूर्ण है कि अपने कामों और प्रतिक्रियाओं के लिए हम ख़ुद ज़िम्मेदार हैं।

कई लोगों के लिए ज़िंदगी की सबसे विध्वंसक भावना चार अक्षरों वाला शब्द है: *नफ़रत* । ऐसा लगता है, जैसे किसी ख़ास व्यक्ति के बारे में सोचने भर से ही नकारात्मक भावनाएँ पैदा होने लगती हों। हमें यह सवाल पूछने की ज़रूरत है, "समस्या की वास्तविक जड़ क्या है?" जर्मन कवि हर्मन हैस ने सीधे मुद्दे की तह में जाकर कहा था, "अगर आप किसी व्यक्ति से नफ़रत करते हैं, तो आप उसकी किसी ऐसी चीज़ से नफ़रत करते हैं, जो आपका भी हिस्सा है। जो हमारा हिस्सा नहीं है, उससे हम विचलित नहीं होते।" हम दूसरों की उन काली छायाओं पर ही नकारात्मक प्रतिक्रिया करते हैं, जो हमारे भीतर भी हैं।

क्या आपने कभी किसी को कहते सुना है "मैं उसके आस-पास रहना बर्दाश्त नहीं कर सकती - वह मुझे बहुत नाख़ुश कर देती है?" चाहे हमें इस बात का एहसास हो या न हो, दूसरे हमसे जो भी कहते हैं और हमारे साथ जो भी करते हैं, वह हमें सिर्फ़ तभी प्रभावित कर सकता है, जब हम ख़ुद को प्रभावित होने दें। हमारे भीतर जो होता है, वही हमें सचमुच प्रभावित करता है। ईसा मसीह ने सिखाया था कि व्यक्ति के भीतर जो जाता है,

उससे वह दूषित नहीं होता। दूषित तो वह उससे होता है, जो उसके दिल से बाहर आता है (मार्क 7 : 18 -2 3)।

हम नफ़रत या ईर्ष्या जैसी भावनाओं से कभी मुक्त नहीं हो सकते, जब तक कि हमें यह एहसास न हो जाए कि दूसरे लोग हमारी ख़ुशी के लिए ज़िम्मेदार नहीं हैं। वे हमारे *दुख* के लिए भी ज़िम्मेदार नहीं हैं। इन भावनाओं से चकनाचूर हो चुके संबंधों पर प्रतिक्रिया यह होनी चाहिए कि हम अपनी भावनाओं के लिए अपनी ज़िम्मेदारी स्वीकार करें। "यह उसकी ग़लती है," या "अगर वह नहीं होता..." जैसे बहानों को छोड़ने की ज़रूरत है क्योंकि वे हमें व्यक्तिगत ज़िम्मेदारी लेने से रोकते हैं।

लोगों के साथ हमारा व्यवहार भावनात्मक प्रतिक्रियाओं की अनंत धारा है। *द लैंग्वेज ऑफ़ फीलिंग्स* में मनोविश्लेषक डेविड विस्कॉट कहते हैं कि जब भी दो लोग मिलते हैं, फ़ौरन गर्मजोशी या ठंडेपन, शक्ति या असुरक्षा का एहसास पैदा हो जाता है। "हर व्यक्ति किसी दबंग आदमी की उपस्थिति से ही ख़तरा महसूस करने लगता है, भले ही उसने कुछ भी न कहा हो... आप जो परिवर्तन महसूस करते हैं, वह सामने वाले का भावनात्मक 'आभामंडल' है। यह व्यक्ति की भावनाओं के साथ बदलता रहता है।"

हाल के वर्षों में हुए जीववैज्ञानिक शोध में एन्डॉर्फ़िन्स की खोज हुई। इस खोज के एक प्रवर्तक डॉ. कैंडेस पर्ट थे। उन्होंने *एन्डॉर्फ़िन्स* का वर्णन करते हुए कहा है: "शरीर इन रसायनों को पैदा करता है और ये अफ़ीम से भी बेहतर दर्दनाशक हैं। ये शरीर पर संजीवनी जैसा असर भी डाल सकते हैं।" ये रसायन कैसे बनते हैं? दर्जनों तरीक़ों से, जिनमें पीठ थपथपाने, गले लगने या मुस्कराने जैसे छोटे-छोटे काम शामिल हैं।

प्रेम और प्रशंसा मिलने पर ये रसायन पैदा होते हैं, जो हमारी भलाई के लिए बहुत महत्वपूर्ण हैं। हम सभी में दूसरों के साथ अच्छी तरह जुड़ने की क्षमता होती है। हम सभी आत्म-जागरूकता, आत्म-स्वीकृति, व्यक्तिगत विकास, स्वायत्तता और गहरे व्यक्तिगत अनुभवों को हासिल करने में सक्षम होते हैं। बहरहाल, इन क्षेत्रों के विकास के लिए कोशिश की ज़रूरत होती है।

इंसान ईश्वर की अनूठी रचना है। अपनी पहचान बनाने और फिर इसमें निरंतर सुधार करने की योग्यता हमें बाक़ी प्राणियों से अलग करती है। ईश्वर ने हमें यह परिभाषित करने की क्षमता दी है कि हम कौन हैं। इसके अलावा उन्होंने हमें यह फ़ैसला करने की स्वतंत्रता भी दी है कि क्या हम ख़ुद को पसंद करते हैं।

कुछ निश्चित ध्वनियाँ, रंग या छवियाँ हमें अप्रिय लग सकती हैं लेकिन जब हम ख़ुद को स्वीकार करने से इंकार कर देते हैं, तो हम उन अंदरूनी क्षमताओं को विकसित नहीं कर पाते, जो ईश्वर ने हमें अच्छी तरह से काम करने के लिए दी थीं। हमें बाइबल की यह बात

नहीं भूलनी चाहिए, “ईश्वर का साम्राज्य तुम्हारे भीतर है” (ल्यूक 17.21)। ईसा मसीह हमारे भीतर निवास करते हैं, इसलिए हममें अपना मूल्य बढ़ाने और ख़ुद को उस तरह से देखने की योग्यता है, जिस तरह ईश्वर हमें देखता है। “हमने नया इंसान गढ़ लिया है, जो अपने रचयिता ईश्वर की छवि के अनुरूप ज्ञान में नवीनीकृत है।” (कॉल 3.10)।

दिल से

यह दुनिया बहुत सुंदर है, बशर्ते आपका दिल इसमें रम जाए। महान संगीतकार आइगॉर स्ट्राविंस्की ने कहा था, “मैं ज़िंदगी में संगीत को कभी नहीं समझ पाया; मैंने तो इसे महसूस किया है।”

शिक्षा में विचार और भावना में हमेशा स्पष्ट अंतर किया जाता है। संज्ञानात्मक क्षेत्र (cognitive domain) में हमारा मस्तिष्क शामिल होता है। हमारा क्या मतलब है? हम कैसे समझते हैं? हम इसका विश्लेषण कैसे करते हैं? हम इसे कैसे लागू करते हैं? लेकिन एक और दुनिया भी है, जिसे भावात्मक क्षेत्र (affective domain) के रूप में जाना जाता है, जिसमें हमारा हृदय शामिल होता है। आप किसी चीज़ के बारे में कैसा महसूस करते हैं? आपकी भावनाएँ क्या हैं? आपको कैसा एहसास हुआ? जी. के. चेस्टरटन इसे इस तरह से कहते हैं, “आँख से दिल तक एक ऐसी राह है, जो बुद्धि से होकर नहीं गुज़रती है।”

अगर आपका संकल्प संज्ञानात्मक स्तर पर ही रुक जाए, तो आपको कभी ज़िंदगी में सार्थक परिवर्तन का अनुभव ही नहीं होगा। इस स्थिति में इकलौता लाभ यह होगा कि आपमें लोगों के सामने मूलभूत बातें स्पष्ट करने की योग्यता होगी। “कॉस्मेटिक सर्जरी” के जाल में फँसने के बजाय हमें इस आधार पर निर्णय लेना चाहिए कि भीतर होने वाली चीज़ ही महत्वपूर्ण है। जॉर्ज बर्नार्ड शॉ सतही नहीं, बल्कि गहरी बात कर रहे थे, जब उन्होंने कहा था, “ख़ुद को साफ़ और चमकदार बनाए रखें; आप ही वह खिड़की हैं, जिससे आप दुनिया को देखेंगे।”

आपने यह बात सुनी होगी, “इंसान जैसा सोचता है, वैसा ही होता है।” लेकिन सच इतना ही नहीं है। आपको तीन खोए शब्द जोड़ने की ज़रूरत है। “इंसान जैसा अपने दिल में सोचता है, वैसा ही होता है” (प्रोवर्ब्स 23 : 7)। कहाँ? *उसके दिल में!* आपकी भाषा भी आपके वास्तविक स्वरूप का आईना है। “जो दिल में भरा होता है, वही मुँह से निकलता है” (मैथ्यू 12 : 34)।

अच्छे विचार सोचने और चतुराई भरे शब्द बोलने से ही कायाकल्प नहीं होगा। आपका सच्चा चरित्र तो भीतर है।

ज़िम्मेदारी लेना

बीस साल से ज़्यादा समय से फ़्रेड ब्रिग्स के व्यवहार का एक "स्याह पहलू" था। जो लोग उसे अच्छी तरह नहीं जानते थे, उन्हें पहली नज़र में वह मिलनसार और मेहनती पारिवारिक व्यक्ति लगता क्योंकि उसमें बुरी आदतें न के बराबर थीं। वह शराब या सिगरेट नहीं पीता था। लेकिन क़रीबी दोस्तों और परिवार वालों का अनुभव अलग था।

फ़्रेड की समस्या क्या थी? छोटी-छोटी बात पर उसका ग़ुस्सा भड़क जाता था और वह बेक़ाबू हो जाता था। "ऐसा लगता था, जैसे मेरा अपने ग़ुस्से पर कोई नियंत्रण ही नहीं था। अचानक मैं लोगों पर बुरी-बुरी बातों के चाबुक बरसाने लगता था और मैं अपनी भावनाओं को दबा ही नहीं पाता था।"

उसके ग़ुस्से का विस्फोट पहले तो घर पर होता था लेकिन बाद में ऑफ़िस या दूरी जगहों पर भी होने लगा, जब भी उसे कोई बात पसंद नहीं आती।

परिवार में उसकी पत्नी और दो छोटे बच्चे थे। अट्ठाईस साल की उम्र में उसे एहसास हुआ कि उसके ग़ुस्से के विस्फोट परिवार पर अमिट निशान छोड़ रहे हैं और इनकी वजह से उसकी नौकरी भी जा सकती है। फ़्रेड ने इस बारे में कुछ करने का फ़ैसला किया।

"एक सुबह मैं जल्दी उठा और आईने में ख़ुद को देखकर बोला, 'फ़्रेड, तुम कभी, कभी, कभी, अपना आपा नहीं खोओगे। *कभी नहीं*!'"

ज़्यादातर लोग हैरान होंगे और हँसेंगे कि इतनी सरल घोषणा गहरी जड़ों वाले व्यवहार को कैसे बदल सकती है। बहरहाल, फ़्रेड के निर्णय और ज़्यादातर लोगों की सोच में एक बड़ा अंतर था। फ़्रेड का संकल्प दिल से निकला था और उसका इरादा पक्का था।

उसने कहा, "यह ऐसा ही था, जैसे मादक पदार्थों की लत वाला कोई व्यक्ति सुधरने की कोशिश करे। जिस पल मुझे पहला संकेत मिलता कि ग़ुस्सा आने वाला है, मैं इसे पहचान लेता और अपनी क़सम याद कर लेता था। सच तो यह है कि कुछ समय बाद मैं इन भावनाओं का उत्सुकता से इंतज़ार करता था, ताकि बार-बार यह साबित कर सकूँ कि मेरा अपने व्यवहार पर नियंत्रण है।"

बाद में उसकी पत्नी ने उसे ग़ुस्सा दिलाने की *कोशिश की* । वह देखना चाहती थी कि क्या उसका कायाकल्प वास्तविक है। फ़्रेड ने कहा, "अब मैं इस पर हँस सकता हूँ क्योंकि मैं पूरी तरह बदल चुका हूँ।"

फ़्रेड ज़्यादातर लोगों से अलग है क्योंकि उसने निर्णय के एक महान पल में अपनी भावनाओं पर क़ाबू पा लिया।

फ़्रेड ब्रिग्स ग़ुस्से के अपने विस्फोटों पर इसलिए क़ाबू पा सका क्योंकि उसने इसका *फ़ैसला कर लिया था* । इसमें एक दशक या एक दिन का भी समय नहीं लगा। यह तो फ़ौरन - और स्थाई रूप से - हो गया, क्योंकि यह संकल्प सबसे प्रबल भावनाओं के स्रोत से निकला था। यह उसके दिल से निकला था।

फटाफट उन भावनाओं की सूची बनाएँ, जो आपको नकारात्मक रूप से प्रभावित करती हैं। सबसे पहले सबसे ज़्यादा नुकसान पहुँचाने वाली भावना चुनें और स्थाई परिवर्तन करने का संकल्प करें।



बारहवाँ घंटा

अपने डाटा बैंक में क्रांति लाएँ

डेनवर के कुछ किशोरों से पूछा गया, "आपकी भावी योजनाएँ क्या हैं?" पहला जवाब था, "कोई हुनर सीखना और नौकरी पाना।" और ज़्यादातर जवाब इसी से मिलते-जुलते थे।

आप चाहे अफ्रीका चले जाएँ या एशिया, आपको इस सवाल का यही जवाब सुनने को मिलेगा। क्या उन किशोरों के लक्ष्य पूरे हो पाएँगे? उनमें से बहुतों के हो जाएँगे। लेकिन उसके बाद क्या होगा? ज़्यादातर मामलों में जब लोग काम-काज करने लगेंगे, तो उनकी शैक्षिक प्रक्रिया ख़त्म हो जाएगी और व्यक्तिगत विकास रुक जाएगा।

दूसरी ओर, सफल लीडर्स वे हैं, जिनका डाटा बैंक हमेशा बढ़ता रहता है। उनके मस्तिष्क विशाल कंप्यूटर की तरह होते हैं, जिनमें सामग्री भरने के लिए नई मेमोरी चिप्स लगती रहती हैं। उनके लिए नए विचार और नई जानकारियाँ उतनी ही महत्वपूर्ण हैं, जितनी कि साँस लेने के लिए हवा।

महान प्रेरक वक्ता चार्ल्स "ट्रिमेंडस" जोन्स ने कहा था, "आप आज जो हैं, पाँच साल बाद भी वही रहेंगे, सिवाय दो चीज़ों के: जिन लोगों के साथ आप रहते हैं और जो पुस्तकें आप पढ़ते हैं।" तो इस बात पर विचार करना महत्वपूर्ण है कि कौन से लोग और कौन सी पुस्तकें आपको प्रभावित करेंगी और आपमें परिवर्तन लाएँगी। आपको किस तरह का इनपुट मिलना चाहिए? आपको क्या सुनना चाहिए? आपको किस पुस्तक को पढ़ने में समय लगाना चाहिए? और सर्वश्रेष्ठ परिणाम पाने के लिए आप इस नई जानकारी का कैसे उपयोग कर सकते हैं?

सतत शैक्षिक योजना बनाने के लिए इसे उच्च प्राथमिकता देने की ज़रूरत होती है। इसमें एक निश्चित कार्ययोजना का संकल्प शामिल होता है। यहाँ पर तीन सुझाव दिए जा रहे हैं:

1. हर दिन कुछ मिनट ऐसे विषय को टटोलें, जो आपके लिए बिलकुल नया हो।
2. नई और नवाचारी जानकारी पाने के लिए सवाल पूछें।
3. हर दिन कम से कम दस मिनट सेल्फ़-हेल्प पुस्तकें व प्रेरक सामग्री पढ़ें या सुनें।

सामान्य से हटकर

आपको किसी नए क्षेत्र की जानकारी हासिल करने में समय क्यों लगाना चाहिए? यही तो उदारवादी कला शिक्षा का सार है। यह आपके क्षितिजों का विस्तार करती है और इसकी वजह से आपमें उस स्तर पर लोगों के साथ संप्रेषण करने की योग्यता आती है, जिसकी आपने कभी कल्पना भी नहीं की थी।

हो सकता है कि आप पढ़ने के स्तर से आगे जाना चाहें और सचमुच इसका *अनुभव* करना चाहें।

जेसामिन वेस्ट ने अपनी पुस्तक *टु सी द ड्रीम* में कहा था,

> अगर मैं किसी तरह के समूह में शामिल होती, तो यह ऐसा समूह होता, जिसके सदस्यों को महीने में कम से कम एक बार कोई नई चीज़ आजमानी होती। वह नई चीज़ बहुत छोटी भी हो सकती थी: नाश्ते में स्टीक, मेंढक का शिकार, पैरबाँसे पर चलना, कविता का एक छंद याद करना। या फिर सारी रात खुले आसमान के नीचे रहना, नाचना, किसी अजनबी से बात करना, नया व्यायाम करना, बकरी दुहना, बाइबल पढ़ना - कोई भी चीज़, जो आम तौर पर नहीं की जाती।

अपनी जीवनशैली में विविधता और नई चीज़ें जोड़ना रोमांचकारी होता है। इसका एक अतिरिक्त फ़ायदा यह है कि आपको नई जानकारी और नए अनुभव मिलेंगे। सही समय पर इस जानकारी या अनुभव के विस्तृत विवरण याद करने की अपनी योग्यता पर आप हैरान रह जाएँगे।

लेखक सी. डी. बोर्ड लिखते हैं,

> हर व्यक्ति हर पल अपने साथ हुई सारी घटनाएँ याद रखने में सक्षम है। मस्तिष्क और नर्वस सिस्टम हमारी रक्षा करते हैं और निरर्थक या अप्रासंगिक ज्ञान के ढेर से

हमें बचाते हैं, ताकि हम दुविधा में न पड़ जाएँ या इसके बोझ तले न दब जाएँ। इसलिए वे ज़्यादातर जानकारी को गहराई में पहुँचा देते हैं और हमें वे याद नहीं रहतीं। वे सिर्फ़ बहुत कम और ख़ास चुनिंदा बातों को ही तात्कालिक स्मृति में रखते हैं, जिनके व्यावहारिक दृष्टि से उपयोगी होने की संभावना होती है।

जानकारी के ओवरलोड की चिंता न करें। आजीवन सीखने का आपका उद्देश्य ज्ञान हासिल करना होना चाहिए, चाहे वह कहीं भी मिले।

किसी ख़ास क्षेत्र में विशेषज्ञ होना ज़रूरी है, लेकिन बहुत सारे विषयों को एक साथ जोड़ने की क़ाबिलियत अक्सर महत्वपूर्ण बन जाती है। अपनी पुस्तक *द स्ट्रक्चर ऑफ़ साइंटिफ़िक रिवॉल्यूशन्स* में टी. एस. कुह्न बताते हैं कि कई महत्वपूर्ण खोजें युवा वैज्ञानिकों या उन लोगों ने कीं, जो अध्ययन के क्षेत्र में पहला क़दम रख रहे थे। इसका कारण यह था कि स्वीकृत मान्यताओं से उनकी "ब्रेनवॉशिंग" नहीं हो पाई थी। आइंस्टीन हाई स्कूल ड्रॉप-आउट थे, लेकिन इससे उनकी योग्यता सीमित नहीं हुई।

आप जब अगली बार लाइब्रेरी जाएँ, तो ऐसी पुस्तकें पढ़ने की कोशिश करें, जिन्हें पढ़ने के बारे में आपने पहले कभी न सोचा हो। मंक्स, नन्स एण्ड *मोनास्ट्रीज़* लिखने वाले सैकेवेरेल सिटवेल अपने विषय की गहराई में जाते हैं। शायद आप भी जाना चाहें। जल्द ही आप ख़ुद को *द आर्ट ऑफ़ हैंग ग्लाइडिंग* से लेकर *द लाइफ़ एंड टाइम्स ऑफ़ विलियम जिनिंग्स ब्रायन* पढ़ता हुआ पा सकते हैं।

सुनने का संकल्प करें

जब लिंडन बी. जॉनसन टेक्सॉस के जूनियर सीनेटर थे, तो उन्होंने अपने ऑफ़िस की दीवार पर एक साइन बोर्ड टाँग रखा था, "जब आप सारी बातचीत ख़ुद करते हैं, तो आप कुछ नहीं सीखते हैं।"

पक्के इरादे के साथ सुनने की आदत विकसित करना महत्वपूर्ण है। इसे करने का सबसे अच्छा तरीक़ा है, बहुत सारे सवाल पूछना। और फिर जवाबों को ग़ौर से सुनना।

वॉल-मार्ट के संस्थापक सैम वाल्टन अमेरिका के सबसे अमीर व्यक्तियों में से एक थे। वे लोगों - ख़ास तौर पर अपने कर्मचारियों - की बातें सुनने में यक़ीन करते थे। एक बार वे अपने हेलिकॉप्टर से माउंट प्लेज़ेंट, टेक्सॉस तक गए और अपना हेलिकॉप्टर वहीं छोड़ दिया। उन्होंने अपने साथी पायलट को निर्देश दिया कि वह उन्हें सड़क पर सौ मील आगे मिले। फिर उन्होंने कंपनी का एक ट्रक रोका और बाक़ी का रास्ता "ड्राइवर के साथ

बातचीत" करते हुए काटा। उन्होंने कहा, "इसमें बड़ा मज़ा आया।" साथ ही, यह सीखने का एक महान अनुभव भी था।

रेस्टोरेंट्स एंड इंस्टीट्यूशन्स मैग्ज़ीन के अनुसार डलास स्थित *चिलीज़* देश की पाँच बेहतरीन फ़ूड सर्विस चेन्स में से एक है। इस कंपनी का मुखिया भी कर्मचारियों की बात सुनता है। चिलीज़ के चेयरमैन नॉर्मन ब्रिंकर का मानना है कि दो तरफ़ा संवाद कर्मचारियों और ग्राहकों दोनों के साथ ही अच्छे संबंध बनाने की कुंजी है। उन्होंने यह भी सीखा कि ऐसे संप्रेषण से बहुत लाभ हो सकता है। चिलीज़ के मीनू के लगभग 80 प्रतिशत व्यंजन यूनिट मैनेजर्स के सुझावों का नतीजा हैं।

कई लोग सुनने की रस्म तो अदा करते हैं लेकिन ग़लत संदेश ग्रहण कर लेते हैं। ठीक उन दो आदमियों की तरह जो लंदन की सड़क पर पैदल जा रहे थे। उन्हें अचानक पास के चर्च से संगीत सुनाई दिया। एक आदमी ने कहा, "कितना बेहतरीन संगीत है ना?"

दूसरे ने जवाब दिया, "मैं तुम्हारी बात नहीं सुन पाया।"

पहले आदमी ने दोहराया, "संगीत कितना बढ़िया है?" लेकिन एक बार फिर दूसरा आदमी उसकी बात नहीं सुन पाया। पहला आदमी तीसरी बार बोला, "कितना बढ़िया संगीत है!"

"कोई फ़ायदा नहीं" जवाब मिला। "ये घंटियाँ इतना शोर कर रही हैं कि मैं तुम्हारा एक शब्द भी नहीं सुन सकता।"

एक अकाउंटेंट ने इस बात का हिसाब लगाया कि न सुनने की वजह से कंपनी को कितना नुक़सान होता है। उसका निष्कर्ष था, "सामान्य कर्मचारी दिन का तीन चौथाई हिस्सा शाब्दिक संप्रेषण में बिताता है। इसमें से आधा सुनने में लगता है। अगर यह मान लिया जाए कि औसत कर्मचारी श्रोता के रूप में सिर्फ़ 25 प्रतिशत प्रभावी है, तो इसका मतलब है कि 50,000 डॉलर सालाना तनख़्वाह पाने वाले मैनेजर को 12,500 डॉलर ख़राब श्रोता होने के मिलते हैं।"

दूसरों की बातों पर अपना पूरा ध्यान केंद्रित करें और फिर विशिष्ट सवाल पूछें, जिनका मक़सद लोगों से आगे की जानकारी लेना हो। यह एक सर्वमान्य तथ्य है कि ज्ञान शक्ति है और अगर आप सिर्फ़ ज्ञान देने का काम कर रहे हैं, तो आप इसे पा नहीं सकते। सुनना शुरू करें।

आशावाद का माहौल

दुनिया की सर्वकालिक बेस्टसेलिंग पुस्तकों में व्यक्तिगत प्रेरणा की कुछ पुस्तकों का नाम काफ़ी ऊपर है। इनमें डेल कारनेगी की *हाऊ टु विन फ्रेंड्स एंड इंफ़्लुएंस पीपुल और नेपोलियन* हिल की *थिंक एंड ग्रो रिच* को कालजयी पुस्तकों की श्रेणी में रखा जाता है।

कई लोग किशोरावस्था में इस तरह की दो-चार पुस्तकें पढ़ लेते हैं और वहीं पर बात ख़त्म हो जाती है। न जाने क्यों उन्हें दोबारा कभी प्रेरक सामग्री पढ़ने की ज़रूरत महसूस नहीं होती?

1972 में केन लिप्के ने बफ़ैलो, न्यूयॉर्क में जिब्राल्टर स्टील कंपनी स्थापित की। इसमें उनका व्यक्तिगत निवेश सिर्फ़ 500 डॉलर था। बीस साल बाद वे मल्टीमिलियनेअर बन चुके थे और दुनिया के एक बहुत मुश्किल उद्योग में काफ़ी मुनाफ़े वाली कंपनी चला रहे थे। ऐसा कैसे हुआ? लिप्के का कहना था,

> जब मैंने यह काम शुरू किया, तो मैं स्टील बिज़नेस के बारे में कुछ भी नहीं जानता था। युवावस्था में मैंने कायरोप्रैक्टर बनने का प्रशिक्षण लिया था। लेकिन मेरे एक शुरुआती मार्गदर्शक ने मुझे सेल्फ़-हेल्प पुस्तकें पढ़ने के लिए प्रेरित किया। मुझे तत्काल एहसास हो गया कि बड़ा सपना देखना और लोगों का नेतृत्व करने की योग्यता सीखना मेरी सबसे बड़ी संपत्ति होगी। मैंने कभी प्रेरक पुस्तकें पढ़ना नहीं छोड़ा और उनसे सीखे सिद्धांत अपने बिज़नेस में लागू करता चला गया।

लिप्के ने सीख लिया कि तकनीकी योग्यताओं और स्टील प्रोसेसिंग के ज्ञान वाले लोगों को खोजना आसान है। योग्य अकाउंटेंट्स, मैनेजर्स और सेल्सपीपुल बहुतायत में मिल जाते हैं। लेकिन रॉबर्ट शुलर और नॉर्मन विन्सेन्ट पील जैसे लोगों से सीखे गए सिद्धांत अनूठे थे और वही उनके स्पार्क प्लग थे। उन्होंने आशावाद और टीमवर्क का माहौल बनाने की योग्यता विकसित की, जिसका परिणाम एक दिग्गज कॉरपोरेशन था।

यूएसए टुडे के संस्थापक एलन एच. न्यूहार्थ ने कहा है, "हर अनुभव से हर कुछ न सीखें; सिर्फ़ सकारात्मक चीज़े सीखें।"

हमें यह सच्चाई पहचानने की ज़रूरत है कि "आप इसे कर सकते हैं" वाली लगभग हर सेल्फ़-हेल्प पुस्तक में बुनियादी तौर पर एक ही संदेश होता है, जिसे अलग-अलग तरीक़े से बताया जाता है। ऐसी सामग्री पढ़ते रहने की योजना बनाना क्यों महत्वपूर्ण है? सेंट लुइस के एक कॉरपोरेट प्रेसिडेंट ने कहा था, "वयस्क होने के बाद मैंने *थिंक एंड ग्रो रिच* पुस्तक हर साल कम से कम एक बार पढ़ी है। जब भी मैं इसे पढ़ता हूँ, यह मुझे हर बार बिलकुल नई लगती है। अपने जीवन और काम-काज में इसके विचारों पर अमल करने

से मेरा विकास जारी रहता है। पुस्तक शायद वही रहती है, लेकिन इसे पढ़ने वाला, यानी मैं हर बार बदल जाता हूँ।”

स्व-सहायता की पुस्तकें कमाल की होती हैं, क्योंकि इनसे प्रेरणा पाने के लिए आपको अध्याय एक से शुरू करने की ज़रूरत नहीं होती। इस तरह की पुस्तक को आप किसी भी पेज से खोल लें, आपको अमल करने लायक़ सलाह मिल जाएगी। दैनिक प्रेरक अध्ययन योजना बनाने के मामले में हम आपको एक आसान सी सलाह देना चाहते हैं। अपने बिस्तर के पास एक प्रेरक पुस्तक रखें और हर दिन उसके दस पेज पढ़ें। अगर आज महीने की 6 तारीख़ है, तो 60 पेज से शुरू करें। अगर 14 तारीख़ है, तो 140 पेज से शुरू करें और आगे दस पेज पढ़ लें।

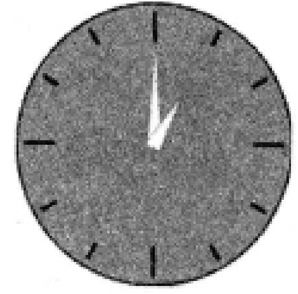
यह भी बहुत महत्वपूर्ण है कि आप सीखे हुए सिद्धांत पर तत्काल अमल करने का फ़ैसला करें। सिद्धांतों पर अमल करने से ही वे सक्रिय होंगे और आपके व्यवहार का स्थायी हिस्सा बन सकेंगे।

व्यक्तिगत विकास के लिए सबसे महत्वपूर्ण पुस्तक बाइबल है। इसे अपने दैनिक अध्ययन कार्यक्रम का आधार बना लें।

इतिहास के महान लीडर्स महान सीखने वाले (learners) रहे हैं। जब थियोडोर रूज़वेल्ट की मृत्यु हुई, तब भी उनके तकिए के नीचे एक पुस्तक थी और वे जीवन के आख़िरी क्षण तक दूसरों के विचार ग्रहण कर रहे थे।

कभी, कभी भी विकास करना बंद न करें। सपाट पठार व्यक्तिगत अनुभव में नहीं, बल्कि भूगोल की पुस्तकों में पाए जाने चाहिए। आपके मानसिक डाटा बैंक में क्रांति लाने का रहस्य यह है कि आप जितना दें, उससे ज़्यादा ग्रहण करें।

व्यापक अध्ययन करें, ग़ौर से सुनें और स्व-सहायता के सिद्धांतों को हर दिन कर्म में बदलें।



तेरहवाँ घंटा

अपने दिन को दोबारा व्यवस्थित करें

होरेस मैन ने एक अविस्मरणीय "विज्ञापन" बनाया, जिसमें उन्होंने लिखा, "गुमशुदा: सूर्योदय और सूर्यास्त के बीच के दो सुनहरे घंटे, जिनमें से हर घंटे में हीरे के साठ मिनट जड़े थे। कोई पुरस्कार नहीं क्योंकि वे हमेशा-हमेशा के लिए जा चुके हैं।"

क्या होगा, अगर आपको अचानक हर दिन कुछ अतिरिक्त समय मिल जाए - जैसे साठ मिनट? आपकी ज़िंदगी में किस तरह बदलाव आएगा? कई लोग इसका इस्तेमाल करियर में तरक़्क़ी करने के लिए करेंगे। बाक़ी इस अतिरिक्त समय का इस्तेमाल शौक पूरे करने में करेंगे - अपने दोस्तों के साथ घूमेंगे-फिरेंगे, पढ़ेंगे या फिर एक घंटे ज़्यादा नींद लेंगे।

यह जानना महत्वपूर्ण है कि भले ही आप समय उत्पन्न नहीं कर सकते, लेकिन आप इसे *नियंत्रित* ज़रूर कर सकते हैं। समय के इस्तेमाल पर अनुशासन लागू करके आप अपने दिन को दोबारा व्यवस्थित कर सकते हैं।

क्या आपने कभी अपने एक घंटे के मूल्य की गणना की है? बेन फ़्रैंकलिन ने यह काम किया था। एक सुबह वे अपना अख़बार छापने की तैयारी में व्यस्त थे। तभी एक ग्राहक उनके स्टोर में आया और बिक्री के लिए उपलब्ध पुस्तकों को घंटे भर तक देखता रहा। आख़िरकार उसने एक पुस्तक छाँटी और दुकान के कर्मचारी से उसकी क़ीमत पूछी।

कर्मचारी ने जवाब दिया, "एक डॉलर।"

ग्राहक ने कहा, "एक डॉलर। क्या इससे कम नहीं हो सकता?"

"नहीं, क़ीमत एक डॉलर ही है," कर्मचारी ने जवाब दिया।

ग्राहक ने कहा कि वह मि. फ़्रैंकलिन से मिलना चाहता है। जब फ़्रैंकलिन पीछे वाले कमरे से बाहर आए, तो ग्राहक ने पूछा कि वे उस पुस्तक की कितनी क़ीमत लेंगे।

फ़्रैंकलिन ने जवाब दिया, "सवा डॉलर।"

ग्राहक हैरानी से बोला, "लेकिन आपके कर्मचारी ने तो सिर्फ़ एक डॉलर बताई थी।"

फ़्रैंकलिन ने कहा, "अगर आपने यह पुस्तक उससे ख़रीद ली होती, तो मैं आपको इसे एक डॉलर में बेच सकता था। लेकिन आपने मुझे उस काम से हटाया है, जिसमें मैं व्यस्त था।"

ग्राहक ने इसके बाद भी पूछा, "छोड़िए, मि. फ़्रैंकलिन, बताइए आप कम से कम कितना ले सकते हैं?"

फ़्रैंकलिन ने कहा, "डेढ़ डॉलर। और हम इस बारे में जितनी लंबी बातचीत करेंगे, आप मेरा उतना ही ज़्यादा समय ख़राब करेंगे और मुझे आपसे उतने ही ज़्यादा पैसे माँगने पड़ेंगे।"

समय प्रबंधन के सिद्धांत

आपका भी एक-एक पल मूल्यवान है। घड़ी की टिक-टिक पर नई नज़र डालकर आप समय से अपने विरोध के बजाय *पक्ष* में काम करवा सकते हैं। इसके लिए आप दस सलाहों पर अमल कर सकते हैं।

वर्तमान में रहें

आप अतीत को दोबारा नहीं पा सकते, हालाँकि कुछ लोग निश्चित रूप से इसकी कोशिश करते हैं। बाक़ी लोग इस बारे में दिवास्वप्न देखते हैं कि कल क्या होगा। लेकिन ज़िंदगी वर्तमान में जीना होती है। हम सिर्फ़ *वर्तमान* पल में अपने जीवन को नियंत्रित कर सकते हैं। भावी लक्ष्य महत्वपूर्ण हैं, लेकिन हमारा भविष्य हमारे आज के चेतन चुनावों से तय होता है। इसीलिए यह महत्वपूर्ण है कि आप वर्तमान समय पर ध्यान केंद्रित करें, जो आपको मिला है।

ईश्वर दूत पॉल ने सलाह दी है, "देखो, सावधानी से चलना; मूर्खों की तरह नहीं, बल्कि समझदारों की तरह, समय को बचाते हुए" (एफि. 5.15-16।

अपनी गतिविधि का मूल्य तय करें

बेन फ़्रैंकलिन ने यह काम किया था और आप भी इसे कर सकते हैं। हर दिन आप अपने जीवन के एक क़ीमती दिन के बदले में कोई ख़ास काम करते हैं। क्या वह काम इस लायक़ है?

कई लोग अपने वार्षिक आर्थिक लक्ष्य तय करते हैं। बहरहाल, वे यह हिसाब नहीं लगा पाते कि लक्ष्य हासिल करने के लिए उन्हें हर दिन या हर घंटे कितना काम करने की ज़रूरत है। अगर आप अपने काम के एक मिनट का मूल्य जान लें, तो आप उसके साथ ज़्यादा सम्मान से पेश आएँगे।

लिखित दैनिक शेड्यूल बनाएँ

चूँकि समय व्यवस्थित तरीक़े से आगे बढ़ता है, इसलिए आपको भी इसी तरह चलना चाहिए। अपनी दैनिक गतिविधियों को लिख लें और इसे नौ से पाँच के काम तक ही सीमित न रखें। अपने व्यक्तिगत और पारिवारिक जीवन को भी शामिल करें। देखें कि क्या आपने अपने प्रियजनों के लिए समय निकाला है? और पढ़ने या शारीरिक कसरत करने के लिए?

कई लोग संतुलित जीवन के बारे में बातें तो करते हैं, लेकिन यह उनके शेड्यूल में झलकता नहीं है। सफलता का मतलब सिर्फ़ यही नहीं है कि आप अपने काम-काज को ही नियंत्रित करें। चौबीस घंटे की लिखित योजना बनाएँ।

अपने कामों को प्राथमिकता के क्रम में जमा लें

ज़्यादातर लोग जब अपनी "आज करने वाले कामों की सूची" बनाते हैं, तो वे पहले नंबर पर सबसे मज़ेदार या आसान काम लिखते हैं। इसके बजाय, कामों को उनकी कठिनाई के क्रम में लिखना चाहिए। सबसे पहले सबसे मुश्किल काम लिखें, जिसमें सबसे ज़्यादा समय लगना हो। शुरू करते समय आपमें सबसे ज़्यादा ऊर्जा होती है। फिर जब काम कम बचेंगे और ज़्यादा आनंददायक होते जाएँगे, तो आप अपने मनपसंद काम करके अपनी ऊर्जा को क़ायम रख पाएँगे।

छोटी अवधियों का अच्छा इस्तेमाल करें

बार-बार साबित किया जा चुका है कि किसी विषय के लिए अगर हर रोज़ पंद्रह मिनट का समय दिया जाए, तो व्यक्ति पाँच साल में उसमें निपुण हो सकता है। दिनों या घंटों के संदर्भ में सोचने के बजाय उत्पादक गतिविधि की छोटी अवधियों के संदर्भ में शेड्यूल बनाएँ।

इससे यह लाभ होगा कि जब कोई अपॉइंटमेंट के लिए दस-पंद्रह मिनट देर से आएगा, तो आपका समय बर्बाद नहीं होगा। आपके पास उन पलों के लिए भी योजना रहेगी।

मिसाल के तौर पर, कई लोग पुस्तक लिखने के विचार से घबरा जाते हैं, लेकिन अगर वे सिर्फ़ आधा पेज लिखने के लिए कुछ मिनट निकाल सकें - हर दिन लगभग 150 शब्द - तो साल भर में 50,000 शब्दों की पांडुलिपि तैयार हो सकती है।

दूसरों को अपने शेड्यूल तय करने की अनुमति न दें

वॉल स्ट्रीट जनर्ल के एक कार्टून में एक बीस एक कर्मचारी से कह रहा था, "हैरिस, शिखर पर अकेलापन होता है लेकिन इतना भी नहीं कि तुम दिन में बीस बार मेरे ऑफ़िस में चले आओ।"

अपने दिन पर *आपका* नियंत्रण होना चाहिए। आपको तय करना चाहिए कि आप किस काम के लिए कितना समय देंगे और फिर उस बीच आने वाले व्यवधानों के बारे में सख़्ती बरतना चाहिए। फ़ोन कॉल से काम में बाधा न पड़ने दें। फ़ोन करने के लिए दिन में निश्चित समय तय करें। छोटे-छोटे अपॉइंटमेंट तय करने की आदत डालें। घंटों के बजाय दस-पंद्रह मिनट के अपॉइंटमेंट ज़्यादा कारगर होते हैं। इससे यह सुनिश्चित होता है कि आपका समय बेकार की गपशप में बर्बाद नहीं होगा। अगर आप एक घंटे के संदर्भ में सोचते हैं, तो आपकी मीटिंग्स इतनी ही लंबी चलेंगी। अगले अपॉइंटमेंट का समय होने पर बातूनी व्यक्ति को जाना ही पड़ेगा।

स्मार्ट तरीक़े से काम करें

डेल कारनेगी ने लकड़ी काटने वाले दो आदमियों की एक कहानी बताई है। एक आदमी दिन भर कड़ी मेहनत करता था, बीच में ज़रा भी नहीं रुकता था और सिर्फ़ लंच करने के लिए थोड़ी देर काम रोकता था। लकड़ी काटने वाला दूसरा आदमी दिन में कई बार ब्रेक लेता था और लंच में झपकी भी। शाम को लगातार काम करने वाला आदमी यह देखकर विचलित हो गया कि दूसरे आदमी ने उससे ज़्यादा लकड़ियाँ काट ली हैं।

उसने कहा, "मैं समझ नहीं पा रहा हूँ, ये कैसे हुआ! जब भी मैंने पलटकर देखा, तो तुम बैठे नज़र आए इसके बावजूद, तुमने मुझसे ज़्यादा लकड़ियाँ कैसे काट लीं?"

उसके साथी ने जवाब दिया, "क्या तुमने इस बात पर ग़ौर नहीं किया कि मैं जब बैठा हुआ था, तो अपनी कुल्हाड़ी की धार तेज कर रहा था?"

समय बर्बाद करने वालों को पहचानें

बिज़नेसमैन एच. एल. हंट ने कई साल पहले सिगार पीना छोड़ दिया, लेकिन सेहत के कारण नहीं। इसके पीछे लाभ का उद्देश्य था। उन्होंने सोचा कि सिगार का रैपर हटाने और सिगार सुलगाने में उनका जितना समय लगता था, अगर उसे वे अपने काम पर केंद्रित करें, तो उन्हें हर साल हज़ारों डॉलर का फ़ायदा हो सकता था।

हमें यह पता लगाने की ज़रूरत है कि कौन सी गतिविधियाँ हमारा समय बर्बाद करती हैं। जिन लोगों ने फटाफट काम करने की कला में महारत हासिल की है, वे जानते हैं कि हम अपनी दैनिक क्रियाओं की गति बढ़ा सकते हैं। मिसाल के तौर पर, कई निर्णय फ़ौरन लिए जा सकते हैं। लेकिन हमारी यह कहने की आदत होती है, "मुझे इस बारे में सोचने दें।" कुछ लोग अप्रासंगिक और महत्वहीन मुद्दों पर ध्यान केंद्रित करके अपना समय बर्बाद करते हैं।

रॉबर्ट फ़्रॉस्ट ने लिखा था, "मस्तिष्क एक अद्भुत अंग है; यह उसी पल काम करने लगता है, जिस पल आप सुबह उठते हैं और तब तक काम करना बंद नहीं करता, जब तक कि आप ऑफ़िस नहीं पहुँच जाते।" जैसा किसी ने सपाट अंदाज़ में कहा था, "ईश्वर ने आपको दो सिरे दिए हैं - एक बैठने के लिए और दूसरा सोचने के लिए। आपकी सफलता इस बात पर निर्भर करती है कि आप किस सिरे का इस्तेमाल करते हैं। हेड आया (मस्तिष्क का इस्तेमाल हुआ) तो जीत जाते हैं, टेल आया (बैठे रहे) तो हार जाते हैं।

व्यक्तिगत उत्पादकता पर ध्यान केंद्रित करें

लॉस एंजेलिस *टाइम्स* में प्रकाशित एक ख़बर में प्रख्यात मैनेजमेंट कंसल्टेंट जेम्स ए. फ़ील्ड्स ने बताया कि आम कर्मचारी सिर्फ़ 55 प्रतिशत समय ही सचमुच काम करता है। उसका लगभग 15 प्रतिशत समय 'व्यक्तिगत काम-काज' में बर्बाद हो जाता है, जबकि 30 प्रतिशत समय शेड्यूलिंग की समस्याओं, अस्पष्ट कामों, अनुचित स्टाफ़िंग और ख़राब अनुशासन की वजह से बर्बाद होता है।

एक बार अमेरिका की बड़ी चेन डोमिनोज़ पिज़्ज़ा ने घोषणा की कि पिज़्ज़ा की होम डिलिवरी में तीस मिनट से ज़्यादा समय लगने पर ग्राहक को 3 डॉलर का डिस्काउंट मिलेगा। इस घोषणा के परिणाम आश्चर्यजनक थे। इससे ग्राहकों को ही नहीं, बल्कि डोमिनोज़ को भी फ़ायदा हुआ। पूरे देश में फैले डोमिनोज़ फ़्रैंचाइज़ी हाई गियर में आ गए और समय बचाने के तरीक़े सोचने लगे। परिणाम यह हुआ कि पूरी चेन की उत्पादकता बहुत ज़्यादा बढ़ गई।

इसे अभी करें

वर्तमान पल ही सफलता और असफलता के बीच फ़र्क़ पैदा कर सकता है। अगर आप इसकी ओर सकारात्मक दृष्टि से देखें, तो यह आपको तत्काल प्रेरित कर सकता है।

हर दिन "वर्तमान पल की योजना" पर अमल करने के दर्जनों तरीक़े हैं। यहाँ पर एक उदाहरण है। जब भी कोई क़ागज़ आपके सामने आए, इन तीन चीज़ों में से एक तत्काल कर दें:

1. उसे फेंक दें
2. उस पर काम करें
3. उसे फ़ाइल कर दें

आप हैरान रह जाएँगे कि यह आदत अपनाने के बाद आपकी ज़िंदगी कितनी व्यवस्थित हो गई है।

थॉमस हक्सले ने कहा था, "शायद समूची शिक्षा का सबसे मूल्यवान परिणाम आपको वे काम करने और तभी करने की योग्यता सिखाना है, जब उन्हें करना चाहिए, चाहे आपको यह पसंद हो या न हो।" यह एक ऐसा सबक़ है, जिसे ज़रूर सीखना चाहिए।

एक मिनट का मूल्य

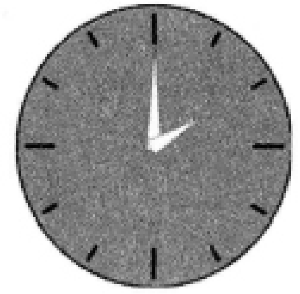
समय प्रबंधन के इन सिद्धांतों में से किसी एक पर अमल शुरू कर दें। अगर इससे एक मिनट का भी समय बचता है, तो भी कोशिश फ़ायदेमंद है।

एक मिनट ज़्यादा नहीं लगता है लेकिन इसका मूल्य नापना संभव नहीं है। विज्ञापन देने वाले को अपने प्रोडक्ट के बारे में जनता को बताने के लिए सिर्फ़ साठ सेकंड का ही समय मिलता है। कार रेस में यह एक मिनट जीत और हार के बीच का फ़र्क़ होता है। सर्जन के लिए यह ज़िंदगी या मौत के बीच का समय हो सकता है।

याद रखें आने वाला कल आपने आज व्यतीत किए पलों की लंबी श्रृंखला से ज़्यादा कुछ नहीं है। सपने देखकर समय बर्बाद न करें। एक-एक मिनट महत्वपूर्ण है। हमें एक सेल्समैन के शब्दों से मार्गदर्शन लेना चाहिए, जिसने अपने बिज़नेस कार्ड के पीछे छपवा रखा था:

> मेरे पास सिर्फ़ एक मिनट है।
>
> इसमें सिर्फ़ साठ सेकंड हैं।
>
> मैंने इसकी कामना नहीं की थी, इसका चुनाव नहीं किया था।

लेकिन इसका इस्तेमाल करना मेरे हाथ में है।
अगर मैं इसे गँवा देता हूँ, तो मुझे ख़ामियाजा भुगतना होगा।
अगर मैं इसका दुरुपयोग करता हूँ, तो मुझे हिसाब देना होगा।
बस एक छोटा सा मिनट।
लेकिन इसी में अमरता है।



चौदहवाँ घंटा

अपने धन को अधिकतम करना

इस घंटे में आपसे एक ऐसा फ़ैसला करने के लिए कहा जाएगा जो, आपकी आर्थिक स्थिति पर ज़बर्दस्त असर डाल सकता है।

समृद्धि की इच्छा सदियों पुरानी है। सदियों पहले यूनान में डायोनिसियस देवता की कहानी लोकप्रिय थी, जिन्होंने सम्राट मिडास से पूछा कि उसे धरती पर सबसे ज़्यादा कौन सी चीज़ चाहिए। मिडास ने कहा, "जीवन में मेरी सबसे बड़ी इच्छा यह है कि मैं जिस भी चीज़ को छू लूँ, वह सोने में बदल जाए।"

डायोनिसियस ने मिडास को यह वरदान दे दिया। अपनी नई शक्ति को परखने के लिए मिडास ने हाथ बढ़ाकर पेड़ की पत्ती तोड़ी। हाथ लगते ही वह पत्ती सोने में बदल गई। फिर उसने एक छोटा पत्थर उठाया और वह भी सोना बन गया।

मिडास सातवें आसमान पर पहुँच गया। वह ख़ुशी से चिल्लाया, "मैं दुनिया का सबसे अमीर आदमी हूँ।" फिर उसने इससे आगे कहा, "मैं दुनिया का सबसे ख़ुश इंसान हूँ।"

जब मिडास अपने महल में लौटा, तो उसने अपने सेवकों को दावत तैयार करने का आदेश दिया। जल्दी ही उसे प्यास लगी। उसने शराब पीने की कोशिश की, लेकिन सभी यह देखकर हैरान रह गए कि उसके होंठ तक पहुँचते ही वह सोने में बदल गई। उसने ब्रेड खानी चाही, लेकिन उसका कौर तोड़ने से पहले ही वह भी सोने में बदल गई। जब उसने अपनी बेटी को गले लगाया, तो वह भी सोने की मूर्ति बन गई।

आज भी लोग मिडास के स्पर्श की चाह करते हैं और यह भी नहीं सोचते हैं कि अगर उनकी सारी इच्छाएँ सचमुच पूरी हो जाएँ, तो कितना बड़ा अनर्थ हो जाएगा।

पैसे के बारे में बात करते समय ग़लतफ़हमी और वास्तविकता में फ़र्क़ करना महत्वपूर्ण है। आप पूछ सकते हैं कि क्या सिर्फ़ एक वित्तीय निर्णय से इंसान का आर्थिक भविष्य बदलना संभव है। क्या औसत आमदनी वाला आम आदमी दौलत पैदा कर सकता है? बिलकुल। यह हर दिन हो रहा है और इस घंटे में हम आपको बताएँगे कि ऐसा कैसे किया जा सकता है।

पैसे का मतलब

जो लोग मुँह उठाकर कह देते हैं, "पैसा महत्वपूर्ण नहीं है," वे सच्चाई का सामना नहीं कर रहे हैं। आम आदमी पैसे नामक आदान-प्रदान के माध्यम को कमाने में जितना समय लगाता है, उतना किसी दूसरे काम में नहीं लगाता। इसे अक्सर "जीवन का समर्थन तंत्र" कहा जाता है।

पैसे को संपत्ति (asset) और दायित्व (liability) दोनों कहा जाता है। इसे संपूर्ण सफलता का पैमाना और सारी बुराइयों की जड़ माना गया है। कई लोग अपने ज़्यादातर जागृत घंटों में इसी के बारे में सोचते रहते हैं। कुछ लोगों में दौलत की हवस इतनी ज़्यादा हावी हो जाती है कि वे पैसे के ग़ुलाम बन जाते हैं। वे इसे हासिल करने के लिए अपने चरित्र और ईमानदारी तक से समझौता कर लेते हैं। मैनहट्टन के एक सफल रियल एस्टेट ब्रोकर ने कहा था, "मैं ज़िंदगी में बहुत सारे पैसे कमा सकता था लेकिन मैंने रात को चैन की नींद सोने का विकल्प चुना।"

परिवारों के टूटने, व्यवसायों के डूबने और सरकारों के गिरने के लिए भी पैसे या इसकी कमी को दोष दिया जाता है। दुनिया आज भी अमीरों और गरीबों में विभाजित है।

बहरहाल, दौलत को सिर्फ़ विनाशकारी शक्ति ही नहीं मानना चाहिए। दुनिया की कुछ महानतम खोजें और रचनाएँ आमदनी कमाने की इच्छा से उत्पन्न हुई हैं। जॉर्ज फ़्रेडरिक हैंडल को पैसों की ज़रूरत थी इसलिए उन्होंने इक्कीस दिन तक एकांतवास किया और *द मेसीहा* पुस्तक लिख डाली।

पैसा अपने आपमें अच्छा या बुरा नहीं होता। मुद्रा तो बस क़ागज़ या धातु का टुकड़ा है, जिसे सरकार या वित्तीय संस्था ने मूल्य प्रदान किया है। पैसे का इकलौता अर्थ वही है, जो हम इसमें व्यक्तिगत रूप से जोड़ते हैं। मिसाल के तौर पर, एक दादी बच्चे के हाथ में एक डॉलर का नोट प्रेम की अभिव्यक्ति के रूप में रख सकती है। या फिर क़ानून को प्रभावित करने के लिए पैसा रिश्वत के रूप में भी दिया जा सकता है।

पैसे का महत्व समझने के लिए यह देखना महत्वपूर्ण है कि बाइबल में इसके संबंध में क्या कहा गया है। मैथ्यू, मार्क और ल्यूक का हर छठा छंद पैसे से संबंधित है। कई लोगों

को यह जानकर हैरानी होती है कि ईसा मसीह ने प्रायश्चित, मुक्ति, स्वर्ग या किसी अन्य विषय पर जितना कहा है, उससे ज़्यादा पैसे के सही इस्तेमाल के बारे में बात की है।

चाँदी के तीस सिक्कों के लिए ईसा मसीह से विश्वासघात किया गया। अनानियास और सैफ़िरा ने पैसे के बारे में झूठ बोला। पॉल का जहाज़ मालिकों के लोभ के कारण डूब गया।

चूँकि हम दुनिया में मुद्रा की केंद्रीय भूमिका को नकार नहीं सकते, इसलिए यह अत्यंत महत्वपूर्ण है कि हम इसे किस तरह से देखते हैं। यहाँ पर एक चीज़ स्पष्ट है: एक सुंदर संपत्ति रची गई है और आपको प्रबंधक (steward) का पद दिया गया है। जब आप ख़ुद को "किसी चीज़ का मालिक नहीं" मानते, तो आपका दृष्टिकोण नाटकीय रूप से बदल जाता है। आप सिर्फ़ जायदाद की देखभाल कर रहे हैं। लेकिन इसके विपरीत अगर आपको यक़ीन है कि आपका अपनी संपत्तियों पर मालिकाना हक़ है, तो आप अति संरक्षण की मानसिकता से प्रतिक्रिया करेंगे, आपको नुक़सान का डर और चिंता होगी - शायद ग़ुस्सा भी, अगर आप महसूस करें कि दूसरे आपकी संपत्ति का सम्मान नहीं करते हैं।

दुर्भाग्य से कई लोग अपनी संपत्ति का ग़ुलाम बनने के जाल में फँसते चले जाते हैं। इस जाल से बाहर निकलने के लिए उन्हें इस निष्कर्ष पर पहुँचना होगा कि इंसान के पास जो भी है, वह सब ईश्वर ने दिया है। आप इसके मालिक नहीं हैं। आपसे तो संरक्षक या रखवाला बनने को कहा गया है।

आपका मूल्य क्या है?

हम वह पैसा कैसे पाएँ, जिसके हम संरक्षक हैं? यह लोगों को वस्तुएँ या सेवाएँ प्रदान करने का सीधा परिणाम है। पूँजीवादी तंत्र में लोगों को अलग-अलग तनख़्वाह मिलती है। एक ही घर में पले दो बच्चों की आमदनी में ज़मीन-आसमान का फ़र्क़ हो सकता है। हो सकता है कि एक न्यूनतम तनख़्वाह पा रहा हो, जबकि दूसरा किसी दिग्गज कॉरपोरेशन का प्रमुख हो और उसकी आमदनी छह अंकों में हो।

हालाँकि इसके अपवाद हैं, लेकिन ज़्यादातर लोगों को उतना ही भुगतान मिलता है, जितना वे ख़ुद का मूल्य मानते हैं। मिसाल के तौर पर, अगर आपको दिल में यक़ीन है कि आपका सालाना मूल्य 60,000 डॉलर है, तो आप चेतन और अचेतन रूप से इतनी ही धनराशि के लिए काम करेंगे। इसका विपरीत भी सच है। हम स्वयं को जिस चीज़ का हक़दार नहीं मानते, उसे हम ख़ुद ही मिटाने लग जाते हैं। हेनरी फ़ोर्ड ने कहा था, "पैसा लोगों को नहीं बदलता, यह तो सिर्फ़ उनका मुखौटा उतार देता है। अगर कोई इंसान प्रकृति

से स्वार्थी, घमंडी या लालची है, तो पैसा उसके उस गुण को उभार देता है; बस इतनी सी बात है।"

पैसा सिर्फ़ नोट छापने वाली सरकारी मशीनों पर काम करने वाले लोग ही बनाते हैं। बाक़ी सभी लोग वस्तुओं और सेवाओं के आदान-प्रदान से पैसा कमाते हैं।

कई लोग पैसे कमाने में ज़िंदगी बिता देते हैं लेकिन उनके पास आने वाले वर्षों के लिए आर्थिक सुरक्षा की कोई योजना नहीं होती है। रिटायरमेंट एक ऐसी अवस्था है, जिसका वे बेसब्री से इंतज़ार तो करते हैं लेकिन उसके लिए कभी तैयार नहीं होते।

पाँच प्रतिशत

आपकी उम्र या आमदनी कितनी भी हो, एक योजना आपकी व्यक्तिगत अर्थव्यवस्था को बहुत मज़बूत कर सकती है। इसका नाम है, पाँच प्रतिशत (Take five) और यह इस तरह काम करती है। आपको मिलने वाले प्रत्येक 100 डॉलर में से 5 डॉलर अलग रखने का निर्णय लें। इसका तत्काल निवेश कर दें और ब्याज को भी मूलधन में जोड़ते जाएँ। हो सकता है कि ऐसा करते समय आपको अपना बजट बदलना पड़े, लेकिन जो होगा, उसे देखकर आप हैरान रह जाएँगे।

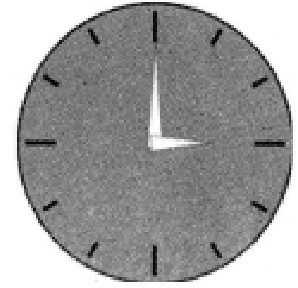
यहाँ पर एक उदाहरण दिया जा रहा है। अगर कोई युवा दंपति या व्यक्ति पच्चीस साल की उम्र में हर साल 30,000 डॉलर कमाता है, तो पहले साल निवेश 1,500 डॉलर होगा। 7 प्रतिशत ब्याज दर पर पहले साल उन्हें 105 डॉलर ब्याज मिलेगा। भले ही उन्हें एक भी वेतनवृद्धि या प्रमोशन न मिले और वे रिटायर होने तक हर साल 30,000 डॉलर ही कमाते रहें, तब भी पैंसठ साल की उम्र में उनकी यह छोटी सी योजना उन्हें 3,40,000 डॉलर की एकमुश्त रिटायरमेंट राशि देगी। यह हिसाब लगाने के लिए गणित का विशेषज्ञ होने की ज़रूरत नहीं है कि ज़िंदगी भर अगर सामान्य वेतनवृद्धियाँ मिलती रहें और वे 5 प्रतिशत आमदनी का निवेश करके 7 प्रतिशत ब्याज कमाते रहें, तो इस योजना पर चलकर एक मिलियन डॉलर से ज़्यादा राशि जमा हो सकती है।

आर्थिक सफलता काफ़ी हद तक आपकी जीवनशैली के परिवर्तन और धन संबंधी दृष्टिकोण से तय होती है। जब आपको एहसास होता है कि बीज खाने के लिए नहीं बोने के लिए हैं, तो समय आने पर आपको बंपर फ़सल मिलेगी। न्यूयॉर्क के एक स्टॉक ब्रोकर के ऑफ़िस की दीवार पर यह सूत्र वाक्य टँगा था, "100 डॉलर को 110 डॉलर में बदलना मेहनत का काम है। 100 मिलियन डॉलर का 110 मिलियन डॉलर में बदलना तो अवश्यंभावी है।"

लोग ऐसा क्यों नहीं करते? वे निवेश के क्षेत्र में वैसा व्यवहार करने का संकल्प नहीं करते, जैसा वे जीवन के दूसरे क्षेत्रों में करते हैं। जॉन जेकब एस्टर ने कहा था, "दौलत काफ़ी हद तक आदत का परिणाम है।" जब आप लगातार अपने भविष्य में निवेश करते हैं, तो एक अद्‌भुत प्रक्रिया शुरू हो जाती है। परिणाम यह होता है कि आप आर्थिक सुरक्षा के ऐसे स्तर पर पहुँच जाते हैं, जो कल के बारे में आत्मविश्वास और व्यक्तिगत आशावाद प्रदान करता है।

राह हमेशा सीधी और आसान नहीं होगी, लेकिन परिणाम इतने बड़े हैं कि सब कुछ झेलने में कोई दिक़्क़त नहीं होनी चाहिए। इज़राइल की संतानें जूझने का मतलब जानती थीं लेकिन "वे सोना-चाँदी लेकर आए और उनकी जातियों में कोई भी कमज़ोर नहीं था" (भजन 105 : 37)। उन्होंने संघर्ष किया, लेकिन उन्हें पुरस्कार भी मिला।

यह व्यक्तिगत घोषणा करने का समय है कि आप एक भी ऐसा महीना नहीं गुजरने देंगे, जिसमें आप अपने भविष्य की ख़ातिर आर्थिक निवेश न करें।



पंद्रहवाँ घंटा

आपके शरीर का नया जन्म

"ग्रेपफ़्रूट की डाइट से बीस पौंड वज़न कम करो!"

"अद्‌भुत हाई फ़ाइबर उपचार!"

"नियासिन आपको दीर्घायु बना सकता है!"

सुपरमार्केट चेकआउट काउंटर पर रखी मैग्ज़ीन्स के कवर पर सरसरी नज़र डालने से ही यह पता चल जाता है कि हम अपनी सेहत के बारे में कितने चिंतित हैं। हर साल इतने सारे डाइट प्लान्स का विज्ञापन किया जाता है कि हम हर हफ़्ते एक नए डाइट प्लान को आज़मा सकते हैं। और शायद कुछ लोग ऐसा करते भी हैं।

बहरहाल, शारीरिक फ़िटनेस में हमारी दिलचस्पी कोई नई बात नहीं है। लगभग दो हज़ार साल पहले प्लूटार्क ने भी चिकित्सा संबंधी सलाह दी थी। उन्होंने कहा था, "मनुष्य को अपने शरीर के साथ नाव की पाल जैसा बर्ताव करना चाहिए और इसे कभी ज़्यादा नीचे नहीं करना चाहिए, जब तक कोई बादल न दिखे। इसके अलावा, जब व्यक्ति को संदेह हो कि कोई गड़बड़ है, तो उसे इसके सुधार में ज़रा भी आलस या लापरवाही नहीं करनी चाहिए।"

प्लूटार्क द्वारा सुझाई संतुलित नीति पर चलने के बजाय कई लोग डाइट, व्यायाम और शारीरिक सेहत के संबंध में अनावश्यक प्रयोग करते रहते हैं।

मस्तिष्क और शरीर का आपसी संबंध

हालाँकि हर मामला अलग होता है, लेकिन ज़्यादातर डॉक्टर मानते हैं कि मस्तिष्क आपकी शारीरिक सेहत में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। यूरोपीय शोधकर्ता जोहान अलग्रिस्ट कहते हैं, “मानसिक अवस्था और प्रतिरोधक प्रतिक्रियाओं के बीच क़रीबी संबंध की संभावना से इंकार करने को वैज्ञानिक आत्महत्या माना जाना चाहिए।”

हम यह सीख रहे हैं कि मस्तिष्क का शारीरिक सेहत पर बहुत ज़्यादा प्रभाव पड़ता है। हर विचार से एक शारीरिक प्रतिक्रिया उत्पन्न होती है, जो कुछ हद तक हमारे रासायनिक संतुलन को बदल देती है। हार्वर्ड मेडिकल स्कूल के प्रोफ़ेसर डॉ. स्टीवन लॉक ने अपनी पुस्तक *द हीलर विदिन* में सहमत होते हुए कहा है:

> मनोवैज्ञानिक कारक कई बीमारियों को - सर्दी से लेकर कैंसर तक - पैदा करने में भूमिका निभा सकते हैं... शोधकर्ताओं के पास अब यह जानकारी है कि विचार और मनोदशाएँ किस तरह से हार्मोन्स, न्यूरोट्रांसमिटर्स और नर्व सेल एक्टिविटी का नृत्य शुरू करवा देती हैं, जिसका सेहत पर सूक्ष्म लेकिन स्पष्ट असर होता है।

मानसिक विचार हमारे शक्तिशाली भावनात्मक प्रतिक्रिया तंत्र के साथ जुड़कर बहुत से व्यवहारों को जन्म दे सकते हैं। कई मामलों में हमारे कार्य सिर्फ़ दूसरी बुनियादी ज़रूरतों के प्रतीक होते हैं। मिसाल के तौर पर, भोजन का इस्तेमाल अक्सर प्रेम, लगाव और सुरक्षा के विकल्प के रूप में किया जाता है। केस स्टडीज़ से पता चलता है कि कुछ लोग अंतरंग संबंधों से बचने के लिए अचेतन रूप से अपना वज़न बड़ा लेते हैं। यही वजह है कि जो महिलाएँ बचपन में सेक्स संबंधी दुर्व्यवहार की शिकार हुई हों, उनमें से ज़्यादातर मोटी हो जाती हैं।

इसके उलट कई लोग एनोरेक्सिया के शिकार बन जाते हैं क्योंकि वे हमेशा ख़ुद को मोटा समझते हैं, चाहे उनका वज़न कितना भी हो।

आप डाइटिंग क्यों कर रहे हैं

कांसस के दो आदमियों के बारे में एक कहानी है, जो डाइट्स के बारे में बात कर रहे थे। उनमें से एक आदमी ने चुनौती देते हुए कहा, “मैं तुम्हें एक ऐसा तरीक़ा बता सकता हूँ, जिससे तीस पौंड वज़न इतनी तेज़ी से कम होगा कि तुमने कल्पना भी नहीं की होगी।”

उसके दोस्त ने कहा, “मुझे वह तरीक़ा बताओ। मैं उस पर ज़रूर अमल करूँगा।”

“उस योजना में कोई डाइटिंग, कोई गोलियाँ और कोई व्यायाम नहीं है,” उसने कहा। “हम कल सुबह शुरू करेंगे।”

अगले दिन जब मोटा आदमी आया, तो उसका दोस्त पंद्रह-पंद्रह पौंड के दो सूटकेसों और दो हथकड़ियों के साथ उसका इंतज़ार कर रहा था। उसने दोनों सूटकेस हथकड़ियों से उस आदमी की कलाइयों पर बाँधते हुए कहा, "इन्हें दो हफ़्तों तक पहने रहना और कभी मत उतारना, भले ही तुम सो रहे हो, खा रहे हो या नहा रहे हो।"

सिर्फ़ कुछ ही घंटों में उस आदमी को समझ में आ गया कि तीस पौंड वज़न के बिना उसकी ज़िंदगी कितनी अलग होगी। उसके दोस्त ने हथकड़ियों हटा दीं और आदमी अपना तीस पौंड वज़न ख़ुद कम करने के प्रयास में जुट गया।

आपकी स्थिति कैसी है? अगर आप उन लाखों लोगों में से हैं, जो डाइट पर हैं, तो यह महत्वपूर्ण है कि आप ग़ौर से विचार करें कि आप अपनी कमर कुछ इंच कम क्यों करना चाहते हैं। मिसाल के तौर पर, अगर आप दूसरों की तारीफ़ पाने के लिए वज़न कम कर रहे हैं, तो आप यह मान रहे हैं कि छरहरा शरीर प्रशंसा का स्रोत है। इसका परिणाम क्या होता है? प्रशंसा की चाह में एक और अस्वस्थ निर्भरता। पालक, साल्मन और स्ट्राबेरीज़ महत्वपूर्ण हैं क्योंकि वे अच्छा पोषण देते हैं और उनसे शारीरिक शक्ति भी बढ़ती है। बहरहाल, उन्हें भावनात्मक सुरक्षा के स्रोत के रूप में महत्वपूर्ण नहीं होना चाहिए।

तीन लोगों से पूछेंगे, तो आपको अच्छी डाइट के चार सुझाव मिल जाएँगे। एक डॉक्टर ने बरसों पहले एक बेहतरीन सुझाव दिया था। उन्होंने कहा था, "शहंशाह की तरह नाश्ता करो, शहज़ादे की तरह लंच करो, लेकिन डिनर भिखारी की तरह करो।" वे सेहत का एक मूलभूत सिद्धांत बता रहे थे। अपने शरीर को ग्रहण की गई कैलोरियों को जलाने का मौक़ा तो दें। शरीर को रात को जितना कम भोजन मिलेगा, व्यक्ति उतना ही ज़्यादा स्वस्थ और आरामदेह महसूस करेगा। इसके अलावा, उसका वज़न भी नहीं बढ़ेगा।

अगर डाइटिंग प्लान्स सचमुच कामयाब होते, तो लगातार नए डाइटिंग प्लान्स खोजने की ज़रूरत ही क्या थी? वे आम तौर पर असफल क्यों होते हैं? डाइटिंग प्लान्स इसलिए असफल होते हैं, क्योंकि उनकी वजह से लोग उसी स्थिति पर ध्यान केंद्रित करते हैं, जिसे वे सुलझाना चाहते हैं - ज़्यादा भोजन और ज़्यादा वज़न। चूँकि हममें अपने सबसे प्रबल विचार पर प्रतिक्रिया करने की प्रवृत्ति होती है, इसलिए डाइटिंग करने से अक्सर हम कम नहीं, बल्कि *ज़्यादा* खाने लगते हैं।

नया फ़ोकस

वज़न कम करने और बढ़ने के चक्र को ख़त्म करने के लिए भोजन पर ध्यान केंद्रित करना बंद कर दें और ख़ुद पर ध्यान केंद्रित करें। जब आप इस पुस्तक में सुझाए गए उपाय अपनाने लगेंगे, तो आपकी नज़रों में आपका व्यक्तिगत मूल्य और विकास बढ़ जाएगा।

परिणाम यह होगा कि आपमें ज़्यादा अच्छा दिखने और ज़्यादा स्वस्थ महसूस करने की इच्छा भी बढ़ जाएगी।

चूँकि आपकी आत्म-अवधारणा की जड़ें आपकी आवश्यकताओं में हैं, इसलिए यह महत्वपूर्ण है कि आपकी भावनाएँ नहीं, बल्कि आपकी आवश्यकताएँ आपको नियंत्रित करें। अगर भोजन या कोई बाहरी चीज़ नियंत्रण कर रही है, तो इसका मतलब है कि आप ग़लत दिशा में जा रहे हैं। याद रखें: आप अपने बारे में जितना बेहतर महसूस करते हैं, अपनी आवश्यकताओं के उतने ही ज़्यादा नियंत्रण में होंगे और आपके शरीर को फ़ायदा होगा।

अक्सर हम ख़राब सेहत के लिए बाहरी कारणों को दोष देते हैं। मिसाल के तौर पर, कैंसर के लिए आइसक्रीम से लेकर माइक्रोवेव ओवन तक हर चीज़ को दोष दिया जाता है। लगातार इनके बार में सोचकर हम उन्हीं चीजों पर ज़्यादा ध्यान केंद्रित करने लगते हैं, जिनसे हम *बचना* चाहते हैं। हम नकारात्मक व्यवहार करते हैं और गुणवत्तापूर्ण जीवन के लिए सकारात्मक योजना नहीं बनाते हैं।

एक छोटे बच्चे ने संडे स्कूल टीचर से पूछा, "बाइबल के लोग आज के लोगों से ज़्यादा क्यों जीते थे?"

टीचर ने जवाब दिया, "वे ज़्यादा इसलिए जीते थे क्योंकि वे उन बातों को नहीं जानते थे, जो उन्हें नहीं जाननी चाहिए।" हमारा शरीर हमारे सोचने के तरीक़े पर प्रतिक्रिया करता है, चाहे वह सकारात्मक हो या नकारात्मक।

जो लोग शारीरिक फ़िटनेस और अच्छी सेहत के क्षेत्र में करियर बनाते हैं, वे जानते हैं कि हम सभी को संतुलित भोजन, अच्छे पोषण और हमारी उम्र तथा परिस्थितियों के हिसाब से उचित मात्रा में शारीरिक व्यायाम की ज़रूरत होती है। अगर हम कैलोरियों को जला नहीं पाते, तो उन्हें अपने पेट में डालने का क्या मतलब है? अगर हमें पोषण की ज़रूरत ही नहीं है, तो हम सही भोजन भी क्यों खाएं? जब हम पोषण को बाइबल की भावनात्मक सेहत की अवधारणा से जोड़ देते हैं, तो इस तालमेल से बेहतरीन परिणाम मिलते हैं। बाइबल में *" द बुक ऑफ़ प्रोवर्ब्स"* में इसका बहुत सुंदर सार दिया गया है, "खुशी दवा जितनी अच्छी तरह काम करती है" (प्रोवर्ब्स 17 : 22)।

रहस्यमय घटक

ज़ाहिर है, अच्छी सेहत सिर्फ़ अच्छे भोजन का ही परिणाम नहीं है। ज़्यादातर लोगों के लिए इसके बीच की गुम कड़ी है व्यायाम। एक व्यक्ति ने मसखरी करते हुए कहा था कि कुछ लोग अगर शारीरिक गतिविधि करते हैं, तो सिर्फ़ इतनी कि वे निष्कर्षों पर कूदते हैं, अपने

दोस्तों के पास दौड़ते हैं, जिम्मेदारी से दूर भागते हैं, मुद्दों को देखकर सिर झुका लेते हैं, इसकी टोपी उसके सिर रखते हैं और अपनी तक़दीर को धक्का मारते हैं।

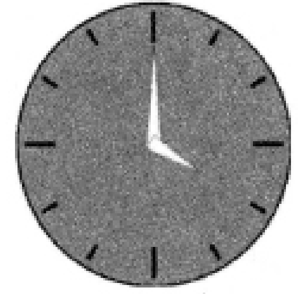
आप जो खाते हैं, उस पर नज़र रखने से ही आपका शरीर स्वस्थ नहीं हो जाएगा। जीवनशैली में परिवर्तन अनिवार्य है, जिसमें दैनिक व्यायाम कार्यक्रम भी शामिल होना चाहिए।

आपके चौबीस घंटे के कायाकल्प के एक अति महत्वपूर्ण हिस्से के रूप में क्या आप यह संकल्प कर सकते हैं कि *आज से मैं हर दिन कम से कम पंद्रह मिनट नियमित शारीरिक व्यायाम करूँगा।*

आप कहते हैं, “यह तो बड़ा सरल लगता है! एक दिन में बस पंद्रह मिनट?” संकल्प करना आसान है लेकिन कठोरता से इसका पालन करना मुश्किल है। बहरहाल, हम आपकी निरंतर अच्छी सेहत और दीर्घायु होने की व्यक्तिगत योजना के खोए घटक की बात कर रहे हैं।

अगर आपने अपने ब्लॉक के चारों ओर या शॉपिंग मॉल में तेजी से चलने का संकल्प किया है, तो इसी समय शुरू कर दें और इसे दैनिक आदत बनाने की क़सम खाएं। आप हैरान रह जाएँगे कि पंद्रह मिनट की यह गतिविधि कुछ समय बाद आधे घंटे के वर्कआउट में बदल जाती है। कौन जाने, हो सकता है कि आने वाले समय में आप शारीरिक फ़िटनेस के कुछ उपकरण ख़रीद लें या हेल्थ क्लब के सदस्य ही बन जाएँ। लेकिन अगर आप एक दिन में सिर्फ़ पंद्रह मिनट ही व्यायाम करें, तब भी आपको इससे फ़ायदा होगा।

याद रखें, व्यायाम की दीवानगी आपका लक्ष्य नहीं है। महत्वपूर्ण तो यह है कि आप आज से ही दैनिक शारीरिक व्यायाम को अपने जीवन का स्थायी हिस्सा बना लें। इससे आपकी ऊर्जा बढ़ेगी, बीमारी का ख़तरा कम होगा और एक तरह से आपका पुनर्जन्म हो जाएगा।



सोलहवाँ घंटा

विजेता का भाव

टल्सा का एक बिज़नेसमैन सैन फ़्रांसिस्को हवाई अड्डे पर हवाई जहाज़ का इंतज़ार कर रहा था। अचानक उसने वह काम करने की हिम्मत जुटाई, जिसे वह लंबे समय से करना चाहता था। एक गहरी साँस लेकर वह एक अच्छी पोशाक वाले सज्जन के पास गया और बोला, "सर, क्या आप मेरी एक मदद कर सकते हैं?"

अजनबी ने कहा, "मैं पूरी कोशिश करूँगा।"

"देखिए, चूँकि आपने मुझे पहले कभी नहीं देखा और शायद मुझे दोबारा कभी देखेंगे भी नहीं, इसलिए मैं आपसे यह आग्रह करना चाहता हूँ कि आप मेरी मदद करें।"

"बिलकुल! बताइए तो सही "उस आदमी ने जवाब दिया।

"मैं जानता हूँ कि यह आपको अजीब लगेगा, लेकिन मैं चाहता हूँ कि आप मुझे ऊपर से नीचे तक देखें और मेरे हुलिए (appearance)के बारे में ईमानदारी से अपनी राय दें।"

वह आदमी हँसकर बोला, "आप सचमुच गंभीर हैं, है ना?"

बिज़नेसमैन ने मुस्कराकर कहा "ही। मुझे बताएँ कि आप क्या सोचते हैं आप अगर मेरी जगह होते, तो क्या परिवर्तन करते?"

अजनबी ने उस आदमी को देखा और कहा, "देखिए, चूँकि आपने मुझसे पूछा है इसलिए मैं आपको अपने विचार बता देता हूँ। आप चाहें, तो एक-दो चीज़ें बदल सकते हैं। पहली बात तो यह कि आपका चश्मा फ़ैशन से बाहर हो चुका है। आजकल इतने मोटे फ्रेम नहीं चलते। फिर मैं इन पूंछों को भी थोड़ी छँटवाऊँगा।"

"यही तो मुझे सुनना था "बिज़नेसमैन ने कहा और हवाई जहाज़ पर चढ़ गया।

अगले दिन टल्सा लौटते ही वह नाई और चश्मे की दुकान पर गया।

अक्सर हमें सबसे अंत में पता चलता है कि हम सचमुच कैसे दिखते हैं। हो सकता है कि हममें किसी अजनबी से सलाह माँगने की हिम्मत न हो, लेकिन शायद हमें आईने में ख़ुद को देखकर यह पूछने की ज़रूरत है, "मेरी छवि मेरे बारे में क्या कहती है?"

जॉन टी. मोलॉय ने अपनी दिलचस्प पुस्तक ड्रेस फ़ॉर सक्सेस में यह पता लगाने के लिए कई रिसर्च स्टडीज़ की हैं कि लोग कपड़ों के आधार पर दूसरों के साथ कैसा व्यवहार करते हैं।

एक परीक्षण में मोलॉय यह जानना चाहते थे कि क्या व्यक्ति के रेनकोट का रंग यह तय करता है कि लोग उसके साथ कैसा व्यवहार करेंगे? उन्होंने 1,362 आम लोगों को एक ही आदमी के दो लगभग एक जैसे फ़ोटो दिखाए। उनमें बस एक ही चीज़ अलग थी। आदमी वही था, पोज़ भी वही था सूट, शर्ट, टाई और जूते सब कुछ वही था। इकलौता फ़र्क़ रेनकोट के रंग का था। एक फ़ोटो में यह काला था और दूसरे में हल्के बालुई रंग का था। लोगों से कहा गया कि फ़ोटो जुड़वाँ भाइयों के हैं और उन्हें पहचानना है कि उनमें से कौन ज़्यादा प्रतिष्ठित है।

परिणाम आश्चर्यजनक थे। मोलॉय ने कहा, "87 प्रतिशत से ज़्यादा यानी 1,118 लोगों ने हल्के बालुई रंग के रेनकोट वाले व्यक्ति को चुना।"

पता नहीं क्यों सामान्य जनता काले रेनकोट को मध्य वर्गीय या निम्न वर्गीय लोगों के साथ जोड़कर देखती है। उच्च वर्गीय व्यक्तियों को वह हल्के बालुई रंग वाले रेनकोट के साथ जोड़कर देखती है।

क्या लोग आपके पहनावे के आधार पर आपके बारे में तत्काल मूल्यांकन करते हैं? बिलकुल। आप भी यही करते हैं। उदाहरण के लिए मज़दूरों के जूते पहनकर इंटरव्यू देने वाले व्यक्ति को आप मैनेजर पद का उम्मीदवार नहीं मानेंगे।

दैनिक जाँचसूची

कई बार साबित हो चुका है कि जो स्त्री-पुरुष अपने मनचाहे कार्यों के अनुरूप यूनिफ़ॉम पहनने लगते हैं, उन्हें जल्दी ही उन पदों का संभावित उम्मीदवार मान लिया जाता है। सिद्धांत यह है कि जब लोग इसे "देख" सकते हैं तो वे वह "बन" भी सकते हैं।

यह सवाल पूछा जा सकता है, "क्या प्रमोशन हुलिया बदलने का परिणाम था या फिर प्रबल लक्ष्य-निर्धारण और सकारात्मक आत्म-छवि का?" सच बात तो यह है कि अधिकांश

लोग अपने हुलिए को तब तक नहीं बदलते हैं, जब तक कि वे अपना आत्म-सम्मान न बड़ा लें या अपने लिए नए लक्ष्य न तय कर लें।

इस घंटे में हम आपसे अपना हुलिया बदलने को कह रहे हैं, लेकिन उसका कारण शायद आपको मालूम नहीं होगा। आपका लक्ष्य दूसरों को नहीं, बल्कि ख़ुद को प्रभावित करना है! सुबह तैयार होते समय थोड़ा सा समय निकालकर अपने हुलिए के बारे में ख़ुद से ये सवाल पूछें:

क्या मेरे बाल सबसे अच्छी तरह कढ़े हैं?

क्या आज के लिए मेरे कपड़ों का चुनाव सही है?

क्या ये रंग और स्टाइल मेरे काम-काज के हिसाब से उपयुक्त हैं?

ये छोटी-छोटी बातें क्यों महत्वपूर्ण हैं? जब आप अपने हुलिए के बारे में गर्व और आत्मविश्वास महसूस करते हैं तो यह आपके सामने आने वाली हर स्थिति में सकारात्मक कर्म में बदल जाता है।

जूते चमकाने जैसे छोटे काम से आपके व्यवहार पर सूक्ष्म लेकिन गहरा प्रभाव पड़ सकता है। अचानक आप अपने बारे में बेहतर महसूस करने लगते हैं। आप ज़्यादा प्रभावी तरीक़े और आत्मविश्वास से चलने व बोलने लगते हैं। महिलाएँ कोई ख़ास आभूषण पहनकर यही असर डाल सकती हैं। पुरुष स्टाइलिश टाई पहन सकते हैं।

महँगे परफ़्यम की एक बूँद भी यह काम कर सकती है। हो सकता है कि आपसे मिलने वाला ख़ुशबू पर ध्यान न दे लेकिन आप तो जानते हैं कि यह है और इससे आपमें अतिरिक्त आत्म-सम्मान पैदा होता है। मनोविश्लेषकों के अनुसार उन लोगों के व्यक्तिगत मूल्य में महत्वपूर्ण वृद्धि होती है, जिनकी इच्छा ज़्यादा प्रभावशाली और सम्मानित व्यक्ति बनने की होती है। कई मामलों में प्रगति का सबसे प्रभावी तत्व मनचाही छवि के अनुरूप पोशाक का परिवर्तन होता है।

ज़्यादातर लोग एक निश्चित शैली की पोशाक पहनने की आदत डाल लेते हैं और अपने हुलिए में कभी कोई महत्वपूर्ण परिवर्तन नहीं करते हैं। आपको निश्चित रूप से अपनी पसंद का ध्यान रखना चाहिए, लेकिन समय-समय पर आपको यह मूल्यांकन भी करना चाहिए कि आप अपने आस-पास की दुनिया की तुलना में कैसे हैं। ऐसा करने का तुरत-फुरत तरीका यह है कि टाइम या न्यूज़वीक का ताज़ा अंक उठा लें। विज्ञापन देखें। लोग क्या पहन रहे हैं? हेयर स्टाइल्स किस तरह बदल रही हैं? हो सकता है कि आप विज्ञापनों की नक़ल न करना चाहें, लेकिन ताज़ा रुझानों की जानकारी से आपके सामने यक़ीनन ज़्यादा विकल्प होने।

ख़र्च कितना आएगा?

स्टाइल की बात होने पर कई लोग कहते हैं, "मैं इसका ख़र्च नहीं उठा सकता।" बहरहाल, स्टाइल का पैसे से उतना संबंध नहीं है, जितना कि व्यक्तिगत सुरुचि, स्वच्छता और अच्छे बनाव-श्रृंगार से है। अगर कोई व्यक्ति मिलियनेअर है लेकिन उसे फ़ैशन या हुलिए के बारे में सही जानकारी नहीं है, तो वह निश्चित रूप से अपनी सामाजिक-आर्थिक स्थिति प्रदर्शित नहीं कर रहा है।

इसका विपरीत भी सच हो सकता है। कई मामलों में कपड़ों पर कम ख़र्च करने वाला व्यक्ति भी डिस्काउंट स्टोर से सस्ता लेकिन स्टाइलिश वार्डरोब ख़रीद सकता है। यह तो सोच-विचारकर चुनने का मामला है। प्लेटो ने इसे बहुत पहले कहा था, "स्टाइल और सामंजस्य, शालीनता और अच्छी लय की सुंदरता सादगी पर निर्भर करती है।"

बाल्टीमोर में हम एक रेस्तराँ मालिक को जानते हैं, जिसे अपने रेस्तराँ में उच्च वर्गीय लोगों को आकर्षित करने का विचार आया। इंटीरियर डेकोरेशन पर बहुत से पैसे ख़र्च करने के बजाय उसने एक सरल योजना आज़माई। उसने दीवारों पर सफ़ेद पेंट किया और छत तथा सभी कुर्सियों पर काला पेंट करके टेबल पर सफ़ेद टेबलक्लॉथ बिछा दिए। फिर उसने हर वेटर को सफ़ेद शर्ट, काली बो टाई और काली जैकेट की यूनिफॉर्म पहना दी। मीनू को बदले बिना ही ज़्यादा ऊँची हैसियत वाले लोग फौरन उसके रेस्तराँ में आने लगे और बिज़नेस चमक गया। काली-सफ़ेद सजावट और अच्छी यूनिफार्म वाले वेटर्स की वजह से रेस्तराँ की छवि बेहतर बन गई।

आप अपने कपड़ों पर कितना ख़र्च करते हैं उससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता। अगर आपके कपड़े आकर्षक न दिखें, तो आपका पैसा बर्बाद ही हो रहा है। जब मशहूर वकील क्लेरेंस डैरो के हुलिए के बारे में मजाक किया गया तो उन्होंने कहा "मैं आप सबसे बेहतर टेलर के पास जाता हूँ और अपने कपड़ों के लिए ज़्यादा पैसे देता हूँ। फ़र्क़ सिर्फ़ इतना है कि आप शायद अपने कपड़ों में सोते नहीं हैं।" अपने हुलिए में आत्मविश्वास एक अच्छी शुरुआत है लेकिन आप विश्वास और संतुलन का एहसास प्रेषित करने के लिए इससे ज़्यादा कर सकते हैं।

नेशनल लीग ऑफ़ जूनियर कॉटिलियन्स युवाओं के लिए सामाजिक-प्रशिक्षण कार्यक्रम है। इसकी एक्ज़ीक्यूटिव डायरेक्टर एन कॉल्विन विंटर्स मानती हैं कि आत्मविश्वास सीखा हुआ व्यवहार है। वे कहती हैं, "मैं हमेशा 'शक्ति के साथ चलने' के महत्व पर जोर देती हूँ।" अपने कंधे खोलकर उद्देश्य के साथ चलने की आदत डालें। स्टाइलिश कपड़ों में अच्छा दिखने का इससे बेहतर तरीक़ा नहीं है।

छवि बदलने वाली दूसरी चीज़ें

क्या आपने कभी ऐसे व्यक्ति से हाथ मिलाया है, जो किसी ठंडी, मरी हुई मछली की तरह हाथ बढ़ाता हो? हाल ही में एक साठ साल के व्यक्ति ने स्वीकार किया कि इतने बरसों में उसे किसी ने नहीं बताया कि हाथ मिलाते वक़्त उसका हाथ किसी मरियल पिल्ले जैसा लगता है। उसका कहना था, "इसका पता तो मुझे तब चला जब एक दोस्त ने मुझे अकेले में ले जाकर इस विषय पर दोस्ताना सलाह दी। ज़रा सोचें, अपने व्यवहार के बारे में अनजान होने की वजह से मैंने ज़्यादातर जीवन ऐसे हैंडशेक के साथ बिताया, जिससे कमजोरी संप्रेषित होती थी। अब जब मैं किसी से हाथ मिलाता हूँ तो यह सुनिश्चित करता हूँ कि मेरा हैंडशेक प्रभावशाली हो। मैं अपने बारे में बेहतर महसूस करने लगा हूँ।"

आपके बोलने का अंदाज़ भी महत्वपूर्ण है। अगली बार जब आप समूह में चर्चा करें तो ग़ौर करें कि सबसे प्रभावशाली व्यक्ति कौन है। आम तौर पर यह वह वक्ता होगा जिसकी आवाज़ धीमी और उच्चारण स्पष्ट हो। ऊँची आवाज वाले आक्रामक व्यक्ति को शायद ही कभी विशेषज्ञ के रूप में सम्मान मिलता है।

हाल में फ़्लोरिडा में एक बड़े टीवी स्टेशन के एक न्यूज़ एंकर से पूछा गया कि उसने न्यूज़मैन बनने की तैयारी कैसे की। उसने कहा, "जब मैं बड़ा हो रहा था, तो मेरा लहज़ा बहुत आचलिक था और मैं अपने ज़्यादातर शब्द बुदबुदाकर बोलता था।" हाई स्कूल के दौरान उसने फ़ैसला किया कि सफल होने के लिए उसे सफल लोगों की तरह बोलने की ज़रूरत है। बैटरी से चलने वाले एक छोटे टेप पर उसने "सीबीएस ईवनिंग न्यूज़ विथ वाल्टर क्रोनकाइट "रिकॉर्ड कर ली। उसने कहा, "हर दोपहर मैं घर के पास वाले ख़ाली प्लॉट पर जाकर प्रैक्टिस करता था। मैं टेप पर एक वाक्य बजाता था और उसे ज़ोर से तब तक दोहराता था जब तक कि वह क्रोनकाइट जैसा नहीं लगने लगता था।"

परिणाम क्या हुआ? उसने कहा, "मेरा लहज़ा बदल गया। मेरा बुदबुदाना ख़त्म हो गया और जल्दी ही मुझे स्थानीय रेडियो स्टेशन पर न्यूज़ पढ़ने का काम मिल गया।"

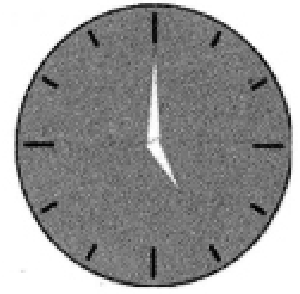
कुछ लोगों को आंचलिक या प्रजातीय लहज़े में बोलने में मज़ा आता है। बहरहाल, अगर वे जागरूकता के साथ परिवर्तन की योजना नहीं बनाएँगे, तो इसकी वजह से अधिकांश मामलों में उनकी प्रगति में गंभीर बाधा आएगी।

जब आप अपनी छवि पर ख़ास ध्यान देने लगते हैं तो नई संभावनाओं के द्वार खुल जाते हैं। संप्रेषण की वर्कशॉप में भाग लेने या टोस्टमास्टर्स इंटरनेशनल की स्थानीय शाखा में शामिल होने से आपको आत्मविश्वास हासिल करने और अपनी मनचाही छवि प्रस्तुत करने में काफ़ी मदद मिल सकती है।

क्या आपको उस व्यक्ति के हुलिए और कार्यों का अनुकरण करना चाहिए, जिसका आप सम्मान करते हैं? ज़रूरी नहीं है बशर्ते अपने वतर्मान हुलिए से ही आपको व्यक्तिगत महत्व का एहसास मिलता हो। दूसरों को प्रभावित करने की कोशिश समय और ऊर्जा की बर्बादी है, जब तक कि इससे पहले आप स्वयं ऐसे व्यक्ति न बन जाएँ, जिसे आप मूल्यवान मानते हों।

रोज़ आईने में एक बार अपने हुलिए को ग़ौर से देखने की आदत डाल लें। सोचें कि आईने में जो दिखता है, क्या वही आपका सर्वश्रेष्ठ स्वरूप है? हर हफ़्ते अपनी छवि सुधारने के लिए कम से कम एक चीज़ जरूर करें।

जब आप स्वयं के सबसे सख़्त और सर्वश्रेष्ठ आलोचक बन जाते हैं तो आपको इस बारे में चिंता करने की ज़रूरत नहीं होगी कि दूसरे लोग क्या कहते हैं। इससे आपमें इस बात का आत्मविश्वास आएगा कि आप कौन हैं और आप क्या संदेश भेजते हैं। न सिर्फ़ आप विजेता की तरह सोचेंगे और महसूस करेंगे बल्कि आप विजेता दिखेंगे भी?



सत्रहवाँ घंटा

उत्कृष्टता की खोज

एक व्यक्ति जिसके पास अतिरिक्त पैसा था, शिकागो के दक्षिणी हिस्से में उसने एक बेहद साधारण सा दिखने वाला मकान 18,000 डॉलर में ख़रीदकर यह सोचा कि यह बेहतरीन सौदा है। उसने मकान के भीतर-बाहर पेंट किया, प्लंबिंग ठीक की, लैंडस्केपिंग की और उसके *बाहर बिकाऊ है* का बोर्ड लगा दिया। उसे हैरानी हुई, जब एक भी ख़रीदार या प्रस्ताव नहीं आया। आख़िरकार उसने रियल एस्टेट एजेंट्स से इसका कारण पूछा, "मकान में क्या गड़बड़ है?"

"गड़बड़ मकान में नहीं है," उन्होंने उसे बताया। "गड़बड़ तो इलाक़े में है।"

तत्काल बैंक जाकर उसने उसी ब्लॉक में चार और मकानों का डाउन पेमेंट देने के लिए कर्ज लिया। जब तक आख़िरी मकान पर पेंट हुआ और बगीचे में फूलदार पौधों की आख़िरी झाड़ी लगी, उस सड़क पर कुछ होने लगा। उस ब्लॉक के दोनों तरफ़ के लोग अपने मकानों पर पेंट करने लगे और मशीनें निकालकर अपने बगीचे को सुंदर बनाने लगे। तीन महीनों के भीतर ही उस इलाक़े में मकान की क़ीमतें आश्चर्यजनक रूप से बढ़ गईं।

यहाँ पर क्या हुआ था? एक आदमी ने उत्कृष्ट बनने का दृढ़ संकल्प लिया और उसका बाक़ी लोगों पर जादुई असर हुआ।

व्यक्तिगत उत्कृष्टता की दस कुंजियाँ

इतिहास में *उत्कृष्टता* (execellence) शब्द का प्रयोग सम्मान सूचक पदवी के रूप में होता आया है। *यह एक्सेल शब्द* से उत्पन्न हुआ है जिसका मतलब है "औसत से आगे जाना।"

कई लोग गुणवत्ता को महँगे या फिजूलखर्ची का पर्यायवाची मानते हैं लेकिन ऐसा हमेशा नहीं होता। बेहतरीन कंडीशन वाली एंटीक कार और कबाड़ के ज़ंग लगे टुकड़े में क्या फ़र्क़ है? जवाब आम तौर पर यह होता है कि मूल्यवान कार का मालिक कार की वैक्सिंग पर साल में दस डॉलर ख़र्च करता है और कार को साफ करने का समय निकालता है।

जब आप किसी लकड़ी के गोदाम में जाते हैं, तो आपको तीन ग्रेड के बोर्ड दिखते हैं: ग्रेड सी, जो दोनों तरफ़ से खुरदुरा होता है और जिसमें जगह-जगह गड्ढे होते हैं; ग्रेड बी, जो थोड़ा बेहतर होता है और एक तरफ़ चिकना होता है; और ग्रेड ए, जो फ़र्स्ट क्लास होता है और दोनों तरफ़ से चिकना होता है। अगर आपको बोर्ड प्लाईवुड या प्लास्टर के नीचे छिपाना हो, तो आप ग्रेड बी या सी चुन सकते हैं, लेकिन अगर आप फ़र्नीचर बना रहे हैं, तो आपके पास एक ही विकल्प है। आप गुणवत्ता को पसंद करेंगे और ग्रेड ए का बोर्ड चुनेंगे।

व्यक्तिगत उत्कृष्टता का द्वार कैसे खुल सकता है? यहाँ पर दस महत्वपूर्ण कुंजियाँ दी जा रही हैं।

पहली कुंजी: औसतन से संतुष्ट न हों

चाहे आपका काम जो भी हो, उसे लगातार बेहतर बनाने का लक्ष्य बनाएँ। इसे अपने अब तक के प्रदर्शन से बेहतर करने की कोशिश करें, फिर इस प्रयास को बार-बार दोहराएँ, जब तक कि आप उत्कृष्टता के उस स्तर तक न पहुँच जाएँ, जो आपके सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन का प्रतीक हो।

दुर्भाग्य से, कई लोग कामचलाऊ काम करने की व्यक्तिगत नीति पर चलते हैं। उनके विचार में सर्वोच्च लक्ष्य उत्कृष्टता नहीं, बल्कि डिग्री होती है। कई नियोक्ताओं को यह देखकर सदमा लगता है कि कॉलेज की ऊँची डिग्री वाले व्यक्ति और बेहतरीन काम करने वाले व्यक्ति के बीच काफी बड़ा फ़ासला होता है।

दोयम या औसत काम करने की मानसिकता (mediocrity) को आत्मा का कैंसर कहा जा सकता है। जो लोग इसका अभ्यास करते हैं, उन्हें जल्दी ही पता चल जाता है कि उनका व्यक्तित्व भी इसका प्रतिबिंब बन चुका है - बोझिल और नीरस।

दूसरी कुंजी: छोटी-छोटी बातों पर ध्यान दें

श्रेष्ठ कलाकार वह होता है, जो अपने अंतिम प्रोडक्ट की क़रीबी जाँच को प्रोत्साहित करता है। वह आपको एक आवर्धक लेंस देकर कह सकता है, "यह लीजिए, ग़ौर से देख लीजिए।"

छोटी-छोटी चीज़ों पर ध्यान देने की प्रवृत्ति ही माहिर और नौसिखिए को अलग करती है। पियानो वादक आर्थर स्कानाबेल ने कहा था, "मैं जिन नोट्स पर काम करता हूँ, उनमें मैं कई पियानो वादकों से बेहतर नहीं हूँ। लेकिन नोट्स के बीच का ठहराव - ओह, वहीं पर तो कला का निवास है।"

चाहे आप कलाकार हों, कंप्यूटर प्रोग्रामर हों, डेंटिस्ट हों या टेलीफ़ोन ऑपरेटर, अपने काम से कभी संतुष्ट न हों। नौकरी की संतुष्टि का मतलब सिर्फ़ यही नहीं है कि आप कितने पैसे कमाते हैं या आपको कितने प्रमोशन मिलते हैं। यह तो अपने काम की छोटी-छोटी बातों में ख़ुशी खोजने से मिलती है।

तीसरी कुंजी: गहरा समर्पण विकसित करें

जो लोग श्रेष्ठ गुणवत्ता वाला प्रदर्शन करते हैं, वे बड़ी तस्वीर देखते हैं। उनमें उद्देश्य का प्रबल एहसास होता है और वे अपने काम को दुनिया के प्रति योगदान के संदर्भ में देखते हैं।

आप हैरान हो सकते हैं, "जो लोग ज़िंदगी भर फ़ोर्ड मोटर कंपनी में गियर्स और एक्सल बनाते हैं, वे अपने काम के प्रति समर्पित कैसे हो सकते हैं?" कारख़ाने में जाकर देखें; आप हैरान रह जाएँगे। उन्हें ग्राहक सुरक्षा, विदेशी प्रतिस्पर्धा, गुणवत्ता नियंत्रण प्रयोगशाला और अपनी व्यक्तिगत उत्पादकता से प्रेरणा मिलती है। कई लोग तो किसी पद पर जितना ज़्यादा रहते हैं, उनकी निष्ठा उतनी ही ज़्यादा गहरी होती जाती है।

एक से दस के पैमाने पर अपने समर्पण का मूल्यांकन करें। "श्रेष्ठ" रेटिंग हासिल करने को अपना उद्देश्य बना लें।

चौथी कुंजी: नैतिकता और ईमानदारी की छवि बनाएँ

सेंट लुइस की एक बड़ी रिटेल कंपनी को कुछ समय पहले अपने 20 प्रतिशत कर्मचारियों की छँटनी करनी पड़ी। कर्मचारी विभाग के मैनेजर से पूछा गया," आपने छँटनी कैसे की? आपने किन मानदंडों को आधार बनाया?"

उसने कहा," हमने उपस्थिति उत्पादकता, व्यक्तित्व और सफलता या असफलता के नापे जा सकने वाले पहलुओं का ग़ौर से विश्लेषण किया। लेकिन हमारा मुख्य लक्ष्य ऐसे कर्मचारियों को बरकरार रखना था, जिनका नैतिक चरित्र सर्वोच्च था। हम ईमानदारी और अखंडता को दोबारा नहीं पा सकते।"

उत्साह और नौकरी की योग्यताओं के लिए प्रतिष्ठा बनाना अच्छी बात है लेकिन "नैतिकता" के इस्तहान में आप कितने सफल होते हैं यही सचमुच महत्वपूर्ण है।

पाँचवीं कुंजी: दूसरों के प्रति सच्चा सम्मान दिखाएँ

कैंटकी के एक गैस स्टेशन का रेस्ट रूम आश्चर्यजनक रूप से साफ़-सुथरा था। आईने के ऊपर एक साइन बोर्ड लगा था," कृपया कल्पना करें कि यह आपका अपना बाथरूम है और आपकी माँ आपके घर ठहरने आ रही हैं! धन्यवाद।"

उत्कृष्टता तभी जीवनशैली बन सकती है, जब हम हमेशा स्वर्णिम नियम का अभ्यास करें। यह तभी संभव है जब हम दूसरों को भी उतना ही महत्व दें जितना ख़ुद को देते हैं।

मानवीय संबंधों के विशेषज्ञ लेस गिबलिन कहते हैं कि हमारे कार्य सच्चाई पर आधारित होने चाहिए, "अगर आप मन ही मन सामने वाले को तुच्छ समझते हैं, तो आप उसे अपनी उपस्थिति में महत्वपूर्ण महसूस नहीं करा सकते।"

छठी कुंजी: एक मील आगे तक जाएँ

प्रोफ़ेशनल खिलाड़ी का उत्कृष्ट प्रदर्शन विश्व चैंपियन बनने के समर्पण के बहुत बाद में आता है। स्प्रिंग ट्रेनिंग में रुकी बनने से लेकर बेसबॉल हॉल ऑफ़ फ़ेम तक की यात्रा बहुत लंबी है और इसे सिर्फ़ वही ख़िलाड़ी तय कर पाता है, जो बाक़ी ख़िलाड़ियों से ज़्यादा समय देने और मेहनत करने का संकल्प करता है।

विपत्ति पर हमारी प्रतिक्रिया से ही हमारी सफलता तय होती है। हम किसी बड़े झटके से कैसे उबरते हैं? हम अँधेरे के बीच रोशनी कैसे खोजते हैं? हम आसान नहीं, बल्कि मुश्किल कामों से महान बनते हैं। उत्कृष्टता तब शुरू होती है, जब हम कर्तव्य से और आगे जाते हैं, जब हम उम्मीदों से एक मील आगे तक जाते हैं। इसीलिए हमें लचीलापन विकसित करना चाहिए और असफल होने के बाद दोबारा सफल होना सीखना चाहिए।

सातवीं कुंजी: निरंतरता रखें

बड़े कॉरपोरेशन्स से सालाना कॉन्ट्रैट हासिल करने वाली कंपनियाँ वे होती हैं, जो कोई विश्वसनीय प्रोडक्ट या सेवा प्रदान करती हैं। उनका मूल्यांकन उनकी गुणवत्ता, निरंतरता और पुराने प्रदर्शन के अनुरूप कार्य करने से होता है।

बार-बार उच्च स्तरीय प्रदर्शन करने की योग्यता आसानी से नहीं आती। यह सतत अभ्यास का परिणाम है। जो लोग सर्वश्रेष्ठ होते हैं, वे कभी अभ्यास करना नहीं छोड़ते।

वायलिन वादन के एक अद्‌भुत कार्यक्रम के बाद एक महिला ने वायलिन वादक से कहा, "मैं इतना बढ़िया वायलिन बजाने के लिए अपनी आधी ज़िंदगी कुर्बान कर सकती हूँ।"

वायलिन वादक का जवाब था, "मैडम, मैंने यही किया है।"

आठवीं कुंजी: कभी सुधार करना न छोड़ें

उत्कृष्टता का पर्याय पूर्णता (perfection) नहीं है। इसका मतलब सिर्फ़ यह है कि आप ज़्यादातर वक़्त सही कर रहे हैं। आपने किसी चीज़ में गुणवत्ता की हद तक महारत हासिल कर ली है। लेकिन फिर भी सुधार की गुंजाइश हमेशा रहती

उत्कृष्टता के मापदंड पत्थर पर नहीं लिखे होते। उन्हें लगातार दोबारा तय करना पड़ता है। यह जानना महत्वपूर्ण है कि जिसे पिछले साल उत्कृष्ट माना गया था, हो सकता है कि उसे इस साल उत्कृष्ट न माना जाए। इसीलिए हमें नई योग्यताओं में महारत हासिल करते रहना चाहिए।

विल रॉजर्स ने कहा था, "विज्ञापन देने वाले विज्ञापनों पर जितना ख़र्च करते हैं उतना ही पैसा अगर वे अपने प्रोडक्ट को बेहतर बनाने में ख़र्च करें तो उन्हें विज्ञापन देने की ज़रूरत ही न पड़े।"

"अभ्यास से व्यक्ति आदर्श बनता है," यह पुरानी कहावत सच नहीं है। अभ्यास से सुधार होता है लेकिन यह प्रक्रिया कभी ख़त्म नहीं होती। बार-बार अभ्यास करने से अनुभव बढ़ता है क्योंकि यह ग़लतियाँ करने और बेहतर काम करना सीखने का अवसर है।

नवीं कुंजी: उत्कृष्टता को जीवनशैली बनाएँ

गुणवत्ता सिर्फ़ एक शब्द ही नहीं है, जो आपकी दीवार पर टँगे सफलता के प्रमाणपत्र में लिखा होता है। यह तो किसी ऐसी चीज़ का परिणाम है, जो जीवंत है, जो आपके दिल और आत्मा का हिस्सा है। टॉम पीटर्स ने अपनी पुस्तक अ पैंशन फ़ॉर एक्सीलेंस में लिखा था, "सर्वोच्च प्रदर्शन नीरस और मुर्दा नहीं होता; यह तो जोशीला और भावनाओं से लबरेज़ होता है।"

अगर आपसे पाँच लोगों के नाम पूछे जाएँ, जिन्हें उनकी गुणवत्ता और असाधारण काम के लिए जाना जाता हो, तो वे कौन होंगे? अक्सर वे ऐसे लोग होंगे, जिन्होंने उत्कृष्टता को अपनी जीवनशैली बना लिया हो।

दसवीं कुंजी: हमेशा 110 प्रतिशत दें

पूर्व सेक्रेटरी ऑफ़ स्टेट हेनरी किसिंजर ने एक असिस्टेंट से विश्लेषण की रिपोर्ट तैयार करने को कहा। असिस्टेंट ने दिन-रात मेहनत के। जब उसने किसिंजर को रिपोर्ट दी, तो एक घंटे बाद ही उसे यह वापस मिल गई। साथ में एक नोट लगा था कि वह रिपोर्ट दोबारा तैयार करे।

असिस्टेंट ने रात भर बैठकर दोबारा रिपोर्ट बनाई। एक बार फिर किसिंजर ने उसमें सुधार करने को कहा। तीन बार रिपोर्ट को रिवाइज करने के बाद असिस्टेंट ने किसिंजर से मिलने का समय माँगा। उसने किसिंजर से कहा, "मैंने अपना सर्वश्रेष्ठ किया है, जितना मैं कर सकता था।"

किसिंजर ने कहा, "अगर यह बात है तो अब मैं इसे पढ़ लूँगा।"

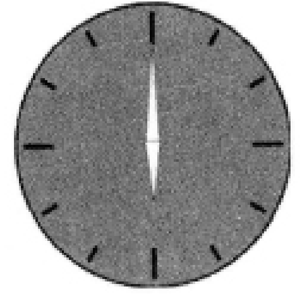
हर किया गया काम उसे करने वाले व्यक्ति की तस्वीर है। आप क्या करते हैं, यह महत्वपूर्ण नहीं है। महत्वपूर्ण तो यह है कि आप उसे कितनी अच्छी तरह करते हैं, क्योंकि इसी से तस्वीर का मूल्य तय होता है।

हर सार्थक काम इस लायक़ है कि आप उसमें अपना सर्वश्रेष्ठ लगाएँ और जितना झोंक सकते हों, झोंक दें। हर प्रयास अपना 110 प्रतिशत देने लायक ही होता है।

उत्कृष्टता की दस कुंजियाँ शक्तिहीन हैं, जब तक कि उन्हें सक्रिय (activate) न किया जाए। यह अपने आप नहीं होता। यह इंसान को करना पड़ता है। हमें हैंडल घुमाकर दरवाजा खोलना होगा।

एक पल रुकें और अब तक पड़ी हर कुंजी पर सरसरी नज़र डालें। आपकी ज़ंजीर की सबसे कमज़ोर सबसे नाज़ुक कड़ियाँ कौन सी हैं? उन्हें मज़बूत बनाने पर ध्यान केंद्रित करने का फ़ैसला करें, जब तक कि वे ठोस और शक्तिशाली न बन जाएँ।

उत्कृष्टता आजीवन समर्पण है और हमें यह समर्पण करना ही चाहिए।



अठारहवाँ घंटा

बिल्कुल नया हृदय

नेशनल इंस्टीट्यूट ऑफ़ मेंटल हेल्थ के अनुसार कम से कम तीस लाख अमेरिकी जीवन में किसी न किसी समय पैनिक डिस्ऑर्डर के शिकार होते हैं। ये लोग नियमित रूप से गंभीर लक्षण महसूस करते हैं, जिनमें दिल की धड़कन तेज़ होना, सीने में दर्द, दहशत और नियंत्रण खोने का डर शामिल है।

पैनिक डिस्ऑर्डर एक वास्तविक बीमारी है, जिसमें इलाज की ज़रूरत होती है। आपको शायद इसका अटैक न आया हो। लेकिन कमोबेश हम सभी को किसी न किसी तरह की हृदय संबधी मुश्किलों से तो निबटना ही होता है।

इस घंटे में हम आपसे यह चाहते हैं कि आप अपनी सर्चलाइट अपने भीतर गहराई में डालकर यह तय करें कि आपको कौन सी चीज़ सचमुच चलाती है।

हृदय आपके शरीर का सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा है, जो अपनी धड़कन से जीवन को चलाता है। हृदय शब्द के दर्जनों अर्थ हैं, जो इस बात पर निर्भर करता है कि इसका वर्णन कौन कर रहा है। खिलाड़ी के लिए यह साहस का स्रोत है। प्रेमी के लिए यह भावना का स्रोत है। आध्यात्मिक व्यक्ति के लिए यह अच्छाई और बुराई दोनों का घर है।

सच्चा हृदय

बचपन में हमें पवित्र और निर्मल हृदय का महत्व सिखाया जाता है। सच्चाई की नींव पर निर्मित जीवन में असीमित संभावना होती है लेकिन इस नींव के बिना अराजकता फैल जाती है। बॉय्ज़ टाउन ऑरफ़ैनेज के संस्थापक विलियम एफ. जेम्स ने कहा था, ‘‘सफलता

के लिए सिर्फ़ तीन चीजें जरूरी हैं: पहली, सामान्य बुद्धि; दूसरी, संकल्प; और तीसरी, पूरी ईमानदारी।"

जीवन की अनिश्चित राह के हर मोड़ पर हमारा सामना मुश्किल चुनावों और प्रलोभनों से होता है। कुछ लोग हमेशा आसान रास्ता चुनते हैं। पुरानी कहावत है, "न्यूनतम प्रतिरोध की राह से सिर्फ़ टेढ़ी नदियाँ और टेढ़े लोग ही बनते हैं।

"झूठ बोलने वाले लोग अपनी इस आदत की बहुत ज़्यादा क़ीमत चुकाते हैं - और कई बार तो देर से नहीं, बल्कि बहुत जल्दी चुकाते हैं। हाई स्कूल के चार लड़कों के साथ भी यही हुआ, जो लंच के बाद एक घंटे देर से क्लासरूम में पहुंचे। वे मौज-मस्ती कर रहे थे और टीचर का दिया एक महत्वपूर्ण टेस्ट चूक गए।

एक लड़के ने कहा, "हमें अफ़सोस है, मिसेज़ जेम्स। टायर पंचर हो गया था।"

"उसकी चिंता मत करो, "टीचर ने कहा। "मैं अभी तुम्हारा टेस्ट ले लेती हूँ।"

फिर उन्होंने उन चारों को कमरे के अलग-अलग कोने में बैठा दिया। इसके बाद मिसेज़ जेम्स ने कहा "काग़ज़ और पेंसिल निकाल लो। यह टेस्ट बहुत आसान है और इसमें सिर्फ़ एक सवाल है।"

लड़के स्तब्ध रह गए, जब टीचर ने उनसे पूछा, "कौन सा टायर पंचर हुआ था?" लड़के इस टेस्ट को कभी नहीं भूल पाए।

विश्वसनीय हृदय

हालाँकि आपके पास सच्चा हृदय होना बहुत ज़रूरी है लेकिन यह भी महत्वपूर्ण है कि आपका हृदय विश्वास करने वाला भी हो। ड्यूक यूनिवर्सिटी मेडिकल सेंटर में बिहेवियरल मेडिसिन रिसर्च सेंटर के डायरेक्टर डॉ. रेडफ़ोर्ड विलियम्स ने अपनी पुस्तक द ट्रस्टिंग हार्ट में कहा है, "जिन लोगों के पास विश्वास करने वाला हृदय होता है, उनके अधिकांश जीवन स्वस्थ रहने और दीर्घायु होने की संभावना ज़्यादा होती है।" वे कहते हैं कि ऐसा हृदय "मानव जाति की मूलभूत अच्छाई में यक़ीन करता है और यह मानता है कि ज़्यादातर लोग दूसरों के साथ संबंधों में निष्पक्ष और सहृदय होंगे।"

सेना में सैनिकों का अपने वरिष्ठ अधिकारियों से व्यक्तिगत मतभेद हो सकता है लेकिन उन्हें ज़िंदा रहने के लिए एक-दूसरे पर भरोसा करना ही होगा। उनका जीवन अधिकांश समय उनके वरिष्ठ अधिकारियों के हाथों में होता है। जब बम गिरने लगते हैं और गोलियाँ चलने लगती हैं, तो उन्हें यह विश्वास होना चाहिए कि उनके लीडर्स समझदारी भरे निर्णय लेंगे।

प्रेमपूर्ण हृदय

इतिहास में ऐसे लोग रहे हैं, जिन्होंने अपने सपने अपनी दिली भावनाओं की बुनियाद पर बनाए और असाधारण उपलब्धि पाई।

1925 में दो युवा डॉक्टरों और उनके पिता ने एक ऐसा ही काम किया। उन्होंने टोपेका, कान्सस के बाहर एक फ़ार्म में मानसिक रोगियों के लिए एक छोटा सेनिटेरियम शुरू किया। उस ज़माने में मनोचिकित्सा में "विश्राम चिकित्सा" का चलन था और रोगियों को संवेदनाहीन संस्थाओं में ज़िंदगी बिताने के लिए भेज दिया जाता था।

इस पिता और उनके बेटों का विचार अलग था। उनका निश्चय था कि वे अपने रोगियों और स्टाफ के बीच प्रेमपूर्ण, पारिवारिक माहौल बनाएँगे। नर्सों को ख़ास प्रशिक्षण दिया गया था कि उन्हें किस रोगी के साथ कैसा व्यवहार करना है। एक के बारे में उन्हें बताया गया, "उसे बताओ कि तुम उसे महत्व देती हो और पसंद करती हो।" दूसरे के बारे में उन्हें निर्देश दिया गया," इस महिला के साथ दयालु लेकिन दृढ़ रहना; उसकी हालत ज़्यादा मत बिगड़ने देना।"

ये डॉक्टर कार्ल और विलियम मेनिंगर थे। "क्रांतिकारी" विधियों के कारण मेनिंगर क्लीनिक दुनिया भर में मशहूर हो गया और इसने असंख्य लोगों की मदद की। डॉ. कार्ल मेनिंगर ने कहा था,

> प्रेम इंसान को अच्छा करता है - देने वाले को भी और पाने वाले को भी...। *प्रेम* अमूर्त चीज़ है। प्रेम के कई रूप हैं और यह चिकित्सा के हर पहलू में योगदान देता है। यह एक ऐसा तत्व है, जो उपचार करता है, आराम पहुँचाता है और पुनर्जीवन देता है। यह वह काम करता है जिसे हम इस वक़्त चमत्कार कहते हैं...। प्रेम ही मानव जाति की बीमारी का इलाज है। हम जीवित रह सकते हैं, बशर्ते हमारे पास प्रेम हो।

प्रेम हृदय का महान भाव है और यह हर स्तर पर सफलता का रहस्य है। लेकिन ज़िंदगी के कई दूसरे महान ख़ज़ानों की तरह ही अगर हम इसका इस्तेमाल नहीं करेंगे, तो इसे गँवा देंगे। और हम प्रेम करके प्रेम के बारे में जितना ज़्यादा सीखेंगे, प्रेम करने की हमारी क्षमता उतनी ही ज़्यादा बढ़ जाएगी। लेखिका कैथरीन एन पोर्टर ने कहा था," प्रेम करना बार-बार सीखना पड़ता है। इस प्रक्रिया का कोई अंत नहीं है। नफरत को सिखाने की ज़रूरत नहीं होती। इसे तो सिर्फ़ उत्तेजित करने की ज़रूरत होती है।"

कई लोग प्रेम की खोज में इतने परेशान हैं कि वे प्रेम *महसुस* करने का अनुभव भी चूक जाते हैं। वे दिल में महसूस की जाने वाली भावना की खोज लोमड़ियों और कुत्तों के

शिकार की तरह करते हैं, जिसके विस्तृत नियम होते हैं। परिणाम भावनात्मक अनुभव के बजाय मानसिक व्यायाम होता है।

यह एहसास महत्वपूर्ण है कि दिल हमेशा उन लोगों की मदद करने के लिए तैयार रहता है, जो इसके द्वार पर दस्तक देते हैं। मदर टेरेसा कोलकाता के ग़रीब लोगों के लिए करुणा की देवी थीं और उन्होंने कहा था, "प्रेम हर समय, हर मौसम का फल है और यह हर हाथ की पहुँच के भीतर है।"

अगर किसी व्यक्ति से प्रेम देने और पाने की आपकी योग्यता का वर्णन करने के लिए कहा जाए, तो वह क्या कहेगा? क्या वह आपका वर्णन ऐसे व्यक्ति के रूप में करेगा, जो अपने हृदय के अधीन है? या फिर वह आपकी तार्किक शक्तियों का वर्णन करते हुए यह कहेगा कि आप अपने दिमाग़ से नियंत्रित हैं?

बरसों पहले जॉर्ज वॉशिंगटन कार्वर ने कहा था, "आप ज़िंदगी में कितनी दूर तक जाते हैं, यह इस बात पर निर्भर करता है कि आप बच्चों के साथ कितने कोमल हैं, बूढ़ों के साथ कितने दयालु हैं, संघर्षरत लोगों के साथ कितने सहानुभूतिपूर्ण हैं और कमज़ोरों तथा शक्तिशालियों के साथ कितने सहिष्णु हैं। क्योंकि ज़िंदगी में किसी न किसी दिन आप इन सभी स्थितियों से गुज़रेंगे।"

साफ़ दिल

कई लोग प्रेम या क्षमा से अपने दिल को साफ़ करना ही नहीं जानते। यह तो कोलोरैडो में रहने वाले उस दंपति जैसा हाल है, जो अपना मकान बेचने की पुरज़ोर कोशिश कर रहे थे। दर्जनों लोगों ने इस सौदे में दिलचस्पी दिखाई, लेकिन किसी ने भी ख़रीदने का प्रस्ताव नहीं रखा।

उन्होंने रियल एस्टेट एजेंट से पूछा, "समस्या क्या है?"

उसने बताया, "आपका घर बाहर से तो सुंदर है, लेकिन जब लोग इसे भीतर से देखते हैं, तो निराश हो जाते हैं।" यह सच था, क्योंकि बाहर नया पेंट किया गया था लेकिन भीतर से यह सूअरों के बाड़े जैसा दिखता था।

उन्होंने फ़ौरन हर कमरे को रगड़कर साफ़ किया पेंट किया, और चमकाया। तीन हफ़्तों में ही उन्हें ठीक उतनी ही क़ीमत का प्रस्ताव मिल गया, जितनी उन्हें आशा थी।

यही हमारे दिलों के साथ भी है। जब तक हम भीतर से निर्मल नहीं होंगे, तब तक स्वच्छता का नाटक करने से बहुत कम असर होगा। सिर्फ़ आध्यात्मिक कायाकल्प से ही हमारा दिल साफ़ हो सकता है।

लाखों लोग इस सच्चाई के गवाह हैं कि व्यक्तिगत धर्म अपनाने या धमार्तंरण का अनुभव आजीवन खोज का परिणाम नहीं है, बल्कि कायाकल्प का एक ख़ास पल है। कई लोग मुक्ति या कायाकल्प के विचार से ही नाकभौं सिकोड़ने लगते हैं, लेकिन ऐसा अनुभव पाने वाले लोग आलोचकों की चिंता नहीं करते। वे जानते हैं कि भीतर से कायाकल्प का क्या मतलब होता है।

अतीत के सदमे, शारीरिक या मनोवैज्ञानिक बीमारियों या लतों से उबरने वाले लोगों को भी यही अनुभव होता है। हालाँकि यह सच है कि कई बार सफ़ाई और उपचार। प्रक्रिया लंबी व धीमी होती है, लेकिन यह भी सच है कि एक निश्चित पल ऐसा आता है, जब लोग बिना किसी शंका के जान जाते हैं कि उनका कायाकल्प हो चुका है। कई लोग तो उस निश्चित जगह या निश्चित समय के बारे में सटीकता से बता सकते हैं।

हृदय की जाँच

जब आप दिल से जुड़े मुद्दों के बारे में आश्वस्त और सुरक्षित हो जाते हैं, तो आपका आत्मविश्वास हर क्षेत्र में झलकने लगता है। विलियम फ़ॉकनर ने लिखा था: "मैंने पाया है कि शालीनता, आत्म-सम्मान और पर्याप्त साहस के साथ किसी समस्या से निबटने में सबसे बड़ी मदद यह जानने से मिलती है कि आप कहाँ खड़े हैं।"

हममें से कई लोग अपनी ज़िंदगी को उन चीज़ो से परिभाषित करते हैं, जिनसे हम नफ़रत करते हैं। लेकिन जब हम सकारात्मक शब्दावली में यह बताते हैं कि हम किन चीज़ो से प्रेम करते हैं, तभी हम ख़ुद को आगे बढ़ने की शक्ति देते हैं।

हम सभी में बार-बार नई शुरुआत करने की योग्यता होती है। अगर हम असफल हो जाएँ, तो क्षमा माँग सकते हैं। चलना सीख रहे बच्चों की तरह हम भी दोबारा अपने क़दम उठा सकते हैं और एक बार फिर कोशिश कर सकते हैं।

आपको अपने दिल की जाँच के लिए स्थानीय अस्पताल फ़ोन करने की ज़रूरत नहीं है। यह काम तो आप ख़ुद ही तत्काल कर सकते हैं। आपकी जाँच में क्या शामिल होना चाहिए? ख़ुद से यह सवाल पूछें: क्या मैं स्वर्णिम नियम पर अमल कर रहा हूँ: "आप लोगों से अपने साथ जैसा व्यवहार करवाना चाहें, वैसा ही व्यवहार उनके साथ भी करें" (ल्यूक 6 : 31)? क्या मैं क्षमा करने का इच्छुक हूँ? क्या मैं क्षमा माँगने में समर्थ हूँ? क्या मैं दूसरों की परवाह करता हूँ? बोने और काटने के नियम के अनुसार, आप दूसरों के लिए जो करते हैं, वही आपको मिलता है। अवशेषों के इकट्ठे होने और बड़े ऑपरेशन का वक़्त आने का इंतज़ार न करें। हृदय परिवर्तन करने से आपके भीतर जीवन की धाराएँ उन्मूक्तता से बहने लगेंगी। ख़ुद से वादा करें कि आप अपना हर दिन दिल को साफ़ करके शुरू करेंगे। अगर

यह क्रोध से भरा है, तो क्षमा करने का संकल्प करें। अगर यह ईर्ष्या से भरा है, तो परोपकारी सम्मानजनक और प्रशंसा के योग्य बनने के तरीक़े खोजें। अगर यह संघर्ष और तनाव से भरा है, तो विश्राम और प्रार्थना के लिए समय निकालें।

सिएटल में एक सर्विस स्टेशन पर एक साइन बोर्ड लगा था, ‘‘साफ़ इंजन हमेशा शक्ति देता है।’’ आप भी अपने नए दिल का वर्णन इसी तरह कर सकते



उन्नीसवाँ घंटा

मालिक से सेवक तक

दुनिया में स्वार्थी लोग भरे पड़े हैं। उनकी शब्दावली "मैं" और "मेरा" से भरी हुई है। जब तक ये लोग अपनी सोच नहीं बदलेंगे, तब तक उनमें कभी सेवा भाव नहीं आ पाएगा। अगर आप अपना नज़रिया बदलना चाहते हैं, तो आपको अपने बारे में एक नया दृष्टिकोण विकसित करना होगा और दूसरों के प्रति प्रेम और क्षमा भाव रखने की इच्छा जगानी होगी। आप पाएँगे कि यह कायाकल्प न सिर्फ़ आपके संपर्क में आने वाले लोगों के लिए अच्छा होगा, बल्कि आपके लिए भी लाभदायक होगा।

एक आश्चर्यजनक अध्ययन से इस बात की पुष्टि होती है। सैन फ्रांसिस्को मेडिकल रिसर्च इंस्टीट्यूट के सामाजिक मनोवैज्ञानिक लैरी स्केरविट्ज़ ने अपने अध्ययन में पाया कि स्वार्थी व्यवहार और हृदय रोग के बीच सीधा संबंध होता है। स्केरविट्ज़ ने बताया, "जो लोग *मैं*, मेरा और *मेरी* जैसे सर्वनामों का प्रयोग बातचीत में अक्सर करते थे (यानी जो अपने बारे में सबसे ज़्यादा बात करते थे), उनमें हृदय रोग होने की ज़्यादा संभावना थी, भले ही स्वास्थ्य को ख़तरा उत्पन्न करने वाली अन्य चीज़ो पर नियंत्रण रखा गया हो।"

लोगों को यह महसूस करने की ज़रूरत है कि सबसे बड़ी उपलब्धि "मालिक" कहलाने में नहीं है। जीवन, सेहत और व्यक्तिगत सफलता में सर्वोच्च लक्ष्यों तक वही लोग पहुँचते हैं, जो सेवा करने का विकल्प सुनते हैं।

जीतने वाली टीम

सैन फ़्रांसिस्को की कैलिफ़ोर्निया यूनिवर्सिटी के डॉक्टर डॉन ओर्निश का मानना है कि सेवा भाव उपचार में बहुत बड़ी भूमिका निभाता है। *स्ट्रेस, डाइट एड युअर हार्ट* के लेखक डॉ. ओर्निश कहते हैं कि कई हृदय रोगी ख़ुद को अकेला समझ लेते हैं, जिससे तनाव और बीमारी बढ़ सकती है। वे ऐसे रोगियों को दूसरों की सेवा करने के लिए प्रोत्साहित करते हैं। मिसाल के तौर पर, उन्होंने एक बार आपसी शत्रुता रखने वाले दो रोगियों को एक-दूसरे के कपड़े धोने को कहा। ओर्निश को यक़ीन है कि इस तरह के निस्वार्थ काम हमारी उपचार क्षमता को बढ़ाते हैं।

सेवा की कला सीखना ज़्यादा आसान है, जब आप ख़ुद को जीतने वाली टीम के सदस्य के रूप में देखें और यह परवाह न करें कि श्रेय किसे मिलता है। यह खेल और संगीत में भी सच है। किसी ने एक महान सिम्फ़नी ऑर्केस्ट्रा कंडक्टर से पूछा कि उनके हिसाब से किस वाद्य को बजाना सबसे मुश्किल है। कंडक्टर ने एक पल सोचने के बाद कहा, "सेकंड फ़िडल। मुझे फ़र्स्ट वायलिन वादक तो बहुत मिल सकते हैं। लेकिन उत्साह के साथ सेकंड फ़िडल बजाने वाला व्यक्ति खोजना बड़ा मुश्किल होता है। और अगर हमारे पास सेकंड फ़िडल नहीं है, तो संगीत में तालमेल भी नहीं है।"

व्यावसायिक भविष्यवाणी करने वाले किसी भी व्यक्ति से पूछ लें, वह आपको बता देगा कि भावी ग्रोथ इंडस्ट्रीज निर्माण के क्षेत्र में नहीं, बल्कि सेवा के क्षेत्र में हैं। उद्यमी विलियम लियर सहमत हैं, "मैं तो कहूँगा कि अगर किसी युवक के मन में सेवा का विचार हो, तो उसके सामने ज़्यादा अच्छे अवसर होंगे। उसे अपने विचार पर अमल करने के लिए किसी मशीन की ज़रूरत नहीं होगी।"

चाहे आपका उद्यम कितना भी महत्वपूर्ण क्यों न बन जाए, अगर आप सेवा करना भूल जाते हैं, तो आप बिना रैकेट वाले टेनिस खिलाड़ी की तरह होंगे।

डॉक्टर चार्ल्स और विलियम मेयो को रोचेस्टर, मिनेसोटा में मशहूर मेयो क्लीनिक की स्थापना के लिए याद किया जाता है। डॉ. चार्ल्स, जिन्हें अक्सर चार्ली कहा जाता था, के घर पर एक सामंत अँग्रेज़ मेहमान आया। रात को सोने से पहले मेहमान ने अपने जूते दरवाजे के बाहर रख दिए, ताकि नौकर उन्हें चमका सके।

अगली सुबह जूतों पर बेहतरीन पॉलिश थी और वे बढ़िया चमक रहे थे। डॉ. चार्ली ने ख़ुद उन पर पॉलिश की थी।

सेवा के लिए प्रेम भरे दिल की ज़रूरत होती है। शायद इसका सबसे अच्छा वर्णन सेंट ऑगस्टिन ने किया है। जब उनसे पूछा गया, "प्रेम कैसा दिखता है?" तो उनका जवाब था, "दूसरों की मदद करने के लिए इसके पास हाथ होते हैं। ग़रीबों और ज़रूरतमंदों तक तेज़ी से पहुँचने के लिए इसके पास पैर होते हैं। दुख और ज़रूरतों को देखने के लिए इसके पास

आँखें होती हैं। लोगों की कराहों और दुखों को सुनने के लिए इसके पास कान होते हैं। प्रेम ऐसा ही दिखता है।''

माफ़ करना और भूलना

कई लोग मालिक से सेवक तक का बदलाव कभी नहीं कर पाते हैं, क्योंकि वे लोगों को माफ़ नहीं कर सकते हैं। वे व्यक्तिगत द्वेष पाले रखते हैं और अतीत की ग़लतियों को भूल नहीं पाते हैं। जो व्यक्ति कहता है ''मैं क्षमा तो कर सकता हूँ, लेकिन भूल नहीं सकता,'' वह दरअसल यह कह रहा है, ''मैं क्षमा करने से इंकार करता हूँ''

इस नीति के बारे में लेखक और वक्ता जॉश मैक्डॉवल कहते हैं, ''जब मैं क्षमा करने से इंकार करता हूँ, तो मैं एक ऐसा पुल जला रहा हूँ, जिस पर से मुझे किसी दिन गुज़रना होगा।''

कुछ लोग कभी नहीं सीखते हैं। एक सुबह एक युवती कॉफ़ी पीने के लिए अपनी सहेली के घर गई। उसने शिकायत की, ''जब भी मेरे पति और मुझमें बहस होती है, वे हर बार ऐतिहासिक (hysterical) हो जाते हैं।''

सहेली ने बीच में बात काटी, ''तुम्हारा मतलब है कि आपे से बाहर (hysterical) हो जाते हैं?''

''नहीं, मेरा मतलब है, ऐतिहासिक, ''उस युवती ने जवाब दिया।'' वे हमेशा अतीत की घटनाओं का जिक्र करने लगते हैं।''

इस प्रसंग पर हँसना आसान है, लेकिन कहानी दुखद रूप से सच है। हमारे संबंधों में अक्सर अतीत के उन ज़ख़्मो से बाधा आती है, जिन्हें कभी भरा नहीं गया।

समाधान क्या है? माफ़ी माँगना। नॉर्मन विन्सेन्ट पील ने कहा है,

> सच्चे दिल से माफ़ी मांगना ग़लती स्वीकार करने से कहीं ज़्यादा है। इसका मतलब तो यह पहचानना है कि आपने जो कहा या किया है, उससे एक संबंध नष्ट हुआ है और आप उस संबंध की इतनी ज़्यादा परवाह करते हैं कि आप उसे सुधारना चाहते हैं, उसे दोबारा ठीक करना चाहते हैं।

विवाद की स्थिति में इलियोनोइस के एक सफल एक्ज़ीक्यूटिव चार शब्दों वाले समाधान का प्रयोग करते हैं। जब उनका ग्राहक या बिज़नेस सहयोगी कोई सही शिकायत करता है, तो वे अक्सर उसके ऑफ़िस या घर जाकर कहते हैं, ''मुझे माफ कर दें।''

कंपनी के प्रेसिडेंट के मुँह से निकलने वाले इन शब्दों का बहुत ज़बर्दस्त असर होता है। लगभग सभी मामलों में आहत पक्ष क्षमा को स्वीकार लेता है और मुद्दा भुला दिया जाता है।

देने वाले और लेने वाले

व्यक्तिगत परिवर्तन तब शुरू होता है, जब हम दूसरों को दोष देना छोड़ देते हैं। जो लोग दूसरों को दोष देने की आदत डाल लेते हैं, वे दरअसल कहते हैं, "मेरा जीवन दूसरों के कामों का परिणाम है।"

अगर आप सेवक का हृदय विकसित करना चाहते हैं, तो अपने रास्ते में आने वाली नकारात्मक घटनाओं को तत्काल दूर धकेल दें। एक अरबी कहावत है, "आपके साथ दूसरों ने जो ग़लत चीज़े की हैं, उन्हें रेत पर लिखें; लेकिन आपके साथ दूसरों ने जो अच्छी चीज़े की हैं, उन्हें संगमरमर पर लिखें। "हमें द्वेष या प्रतिशोध की इच्छा वाली सभी भावनाओं को छोड़ देना चाहिए, जो हमें नीचे धकेलती हैं। हमें कृतज्ञता और ख़ुशी को जकड़ लेना चाहिए, जो हमें ऊपर उठाती हैं।

सेवक लेने के बजाय देता है। शायद हमें उस प्राचीन राजा को याद करना चाहिए, जिसने आग्रह किया था कि उसके मृत शरीर को जब दर्शन के लिए रखा जाए, तो उसके हाथ खुले रखे जाएँ, ताकि सब देख सकें कि उसकी हथेलियाँ ख़ाली हैं। हमारा नज़रिया भी देने का होना चाहिए। चूँकि हम यह सब अपने साथ नहीं ले जा सकते, तो फिर इसे यहीं क्यों न बाँट दिया जाए?

बाइबल कहती है, "जैसा वह अपनी माँ की कोख से आया है, वैसा ही नंगा वह लौटेगा; और वह अपनी मेहनत से कमाई कोई भी चीज़ नहीं ले जाएगा, जिसे वह अपने हाथ में थाम सके" (एक्ले 5 : 15)।

आर्ट ऑफ़ लविंग पुस्तक में मशहूर मनोवैज्ञानिक एरिक फ़्रॉम ने संक्षेप में बताया है कि उनके लिए ज़िंदगी के क्या मायने हैं।

> उत्पादक चरित्र के लिए देने का एक बिलकुल अलग मतलब होता है। देना शक्ति की सर्वोच्च अभिव्यक्ति है। देने के काम से ही मैं अपनी शक्ति, संपत्ति और सामर्थ्य का अनुभव करता हूँ। शक्ति तथा जीवंतता का यह उच्च अनुभव मुझे ख़ुशी से भर देता है। मैं ख़ुद को समद्ध, व्यय करता हुआ और जीवंत महसूस करता हूँ, इसलिए ख़ुश होता हूँ। देने में पाने से ज़्यादा ख़ुशी मिलती है, न सिर्फ़ इसलिए क्योंकि हम

किसी की ख़ातिर त्याग करते हैं, बल्कि इसलिए भी क्योंकि देने का काम जीवंतता की अभिव्यक्ति होता है।

हमें इस बारे में सावधान रहना चाहिए कि सच्चे सेवा भाव और सह-निर्भरता में फ़र्क़ होता है। अगर आप अपनी ज़रूरतों को पूरा करने की ख़ातिर दूसरों के लिए काम कर रहे हैं, तो आपका उद्देश्य व्यक्तिगत ज़रूरतों को पूरा करना है। व्यक्तिगत पहचान के प्रबल एहसास के अभाव में आप भावनात्मक रूप से दूसरों की प्रशंसा पर निर्भर बन जाते हैं। न सिर्फ़ इससे आपका कायाकल्प मुल्तवी हो जाता है, बल्कि आप जिन लोगों की मदद कर रहे हैं, वे भी आप पर निर्भर हो जाते हैं और ग़ैर-ज़िम्मेदार बन जाते हैं। यह सह-निर्भरता है।

हमें एक-दूसरे के बोझ उठाना हैं, लेकिन ऐसा भी समय आता है कि "हम एक-दूसरे को अपने-अपने काम की जाँच करने दें, और फिर वह दूसरे में नहीं, बल्कि ख़ुद में भी ख़ुश होगा" (गैल. 6 : 4)।

सच्चा सेवक अक्सर इस तरह देता है कि पाने वाले को उसका नाम भी पता नहीं चलता। मिसूरी हवाई अड्डे पर एक बिज़नेसमैन हमेशा एक ख़ास कुली की मदद लेता था। एक दिन उसने टिप देने के लिए अपनी जेब में हाथ डाला। उसे यह देखकर निराशा हुई कि उसके पास नक़द पैसे नहीं थे।

कुली ने उस आदमी के सूटकेस उठाते हुए कहा, "चिंता न करें। अगर मैं बदले में कुछ पाने की आशा के बिना किसी दोस्त की मदद नहीं कर सकता, तो मुझे यहाँ काम करना ही नहीं चाहिए।"

कई महीनों बाद क्रिसमस की शाम को बिज़नेसमैन ने उस कुली के घर का पता मालूम किया और उसके घर गया। उसने दरवाज़ा खटखटाया और जब एक बच्चे ने दरवाज़ा खोला तो उस आदमी ने कहा, "क्रिसमस की बधाई। यह अपने पिता को दे देना।" फिर वह लौट गया। उस लिफ़ाफ़े में बिना हस्ताक्षर वाला क्रिसमस कार्ड और सौ डॉलर के पाँच कड़क नोट थे।

टॉलमड का एक छंद है, "जो देता है उसे कभी याद नहीं रखना चाहिए; जो पाता है, उसे कभी नहीं भूलना चाहिए।"

जो लोग दिल से देते हैं, उन्हें हमेशा पुरस्कार मिलता है। हम एक पुरानी कहावत के शब्दों पर ग़ौर कर सकते हैं, "लेने वाले अच्छा खाते हैं, लेकिन देने वाले अच्छा सोते हैं।"

कई बार आपको लग सकता है कि आपके पास देने के लिए कोई ख़ास चीज़ नहीं है, लेकिन यह सच नहीं है। जब भी आप ख़ुद को देते हैं, तो आप सबसे बड़ा तोहफ़ा देते हैं।

इससे इतना ज़्यादा लाभ होता है कि आपने कभी सोचा भी नहीं होगा। डेल कारनेगी ने कहा था, "आप दूसरे लोगों में दिलचस्पी लेकर दो महीने में इतने ज़्यादा दोस्त बना सकते हैं, जितने दूसरों की ख़ुद में दिलचस्पी जगाने की कोशिश करके दो साल में भी नहीं बना सकते।"

अगर कोई एक वाक्य है, जिसे आपको पूरी तरह याद कर लेना चाहिए, तो वह यह है: *मैं आपकी मदद कैसे कर सकता हूँ?* हर दिन जितनी ज़्यादा बार संभव हो, यह सवाल पूछने का लक्ष्य बनाएँ। यह सेवक बनने का सबसे अचूक तरीक़ा है।

कंपनी के प्रेसिडेंट से कहें, "मैं आपकी मदद कैसे कर सकता हूँ?"

सड़क पर अपने पड़ोसी से कहें, "मैं आपकी मदद कैसे कर सकता हूँ?"

छोटे बच्चे से कहें, "मैं आपकी मदद कैसे कर सकता हूँ?"

जवाब सुनने से पहले ही आपको इस एहसास का महान पुरस्कार मिल जाता है कि आपने देने का प्रस्ताव रखा। यह ऐसी चिकित्सा है, जो दोतरफ़ा काम करती है।

हर सुबह ऑफ़ीस जाने से पहले ओहियो का एक कार डीलर अपनी जेब में कोई न कोई ऐसी चीज़ रख लेता है, जिसे वह देने का मन बना चुका हो। यह चीज़ बॉल पॉइंट पेन, छोटा खिलौना या दस डॉलर का नोट कुछ भी हो सकती है। वह दिन भर ऐसे व्यक्ति की तलाश करता है, जिसे वह इस तोहफे का हकदार समझे। वह कहता है, "देने के अवसर की लगातार तलाश से मेरा दिन बहुत अद्‌भुत गुजरता है।"

जो लोग मालिक से सेवक बनने का बदलाव सफलतापूर्वक कर लेते हैं, वे इससे मिलने वाली संतुष्टि को जानते हैं। आपका भी यही लक्ष्य होना चाहिए।

यहाँ पर एक सूची दी जा रही है, जिससे आप आज ही इस दिशा में अपनी प्रगति को नाप सकते हैं।

क्या मेरे निर्णय से मेरे बजाय दूसरों को ज़्यादा लाभ होगा?

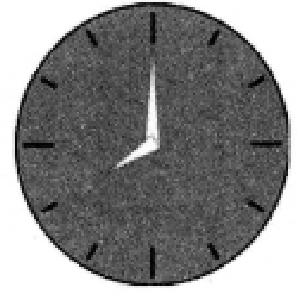
क्या मैं प्रदर्शित करूँगा कि मैं टीम का सदस्य हूँ?

क्या मैं ग़लतियों के लिए दूसरों को दोष देने से बचूँगा?

क्या मैं तुरंत माफ कर दूँगा?

क्या मैं पाने से ज़्यादा दूँगा?

क्या मेरे कार्यों में सेवक का हृदय झलकेगा?



बीसवाँ घंटा

हँसी की जीवनशैली

बिल ने अपने परामर्शदाता से कहा, "काश! मैं हास्यबोध के साथ पैदा होता!"
परामर्शदाता ने पूछा, "यह क्यों महत्वपूर्ण है?"

"ऑफ़िस में मुझसे हमेशा कहा जाता है कि मैं हर बात को ज़रूरत से ज़्यादा गंभीरता से लेता हूँ।"

जब बिल को पता चला कि दूसरे लोग उसके बारे में क्या सोचते हैं, तो उसने इसके बारे में कुछ करने का संकल्प किया। लेकिन उसे सबसे पहले यह जानने की ज़रूरत थी कि हम हास्यबोध के साथ पैदा नहीं होते। इसे तो हम विकसित करते

हम भी यह जान लें कि हास्यबोध का मतलब दिन भर चुटकुले सुनाना नहीं है। अपने जीवन में हँसी शामिल करने का मतलब हर वक़्त चेहरे पर मुस्कान लेकर घूमना भी नहीं है।

हमें जीवन के प्रति थोड़ा हल्का-फुल्का नज़रिया रखने की ज़रूरत है। गंभीर होने के लिए पर्याप्त कारण हैं - बेरोज़गारी, अपराध, सेहत, पारिवारिक संबंध, आर्थिक स्थिति। सूची अंतहीन नज़र आती है। इनसे मुक़ाबला करने के लिए अगर हमारे पास व्यक्तिगत हास्यबोध जैसी रणनीति न हो, तो जीवन के बोझ बहुत भारी हो जाते हैं।

चिकित्सा विज्ञान के अनुसार हँसी अच्छी सेहत में ख़ास भूमिका निभाती है। इसकी बदौलत आप तेज़-तेज़ साँस लेते और छोड़ते हैं। यह आपके फेफड़ों और ख़ून में ऑक्सीजन की मात्रा को बढ़ा देती है। डॉक्टरों के अनुसार हँसी लो ब्लड प्रेशर को ऊपर उठा देती है और हाई ब्लड प्रेशर को घटा देती है। यह रक्त संचार में वृद्धि करती है। सबसे

अच्छी बात यह है कि यह आपके उत्साह को बढ़ाती है चिंता से राहत देती है और डिप्रेशन को जादू से ग़ायब कर सकती है।

लोकप्रिय लेखक बनीं सीगल ने हँसी को "आतरिक मालिश" कहा है। वे कहते हैं, "हँसने से सीने, पेट और चेहरे की सभी मांसपेशियों की अच्छी कसरत हो जाती है। और अगर मजाक सचमुच इतना बढ़िया हो कि सुनने वाला घुटने पर हाथ मारने लगे, तो हाथ और पैरों को भी फ़ायदा मिल सकता है।"

खुलकर हँसने का महत्व हमें काफ़ी समय पहले से मालूम है। अरस्तु ने इसे "सेहत के लिए कीमती शारीरिक व्यायाम" कहा था। बाइबल की एक कहावत है, "ख़ुश दिल दवा जितना फायदा करता है, जबकि टूटा हुआ मनोबल हड्डियों को सुखा देता है" (प्रोवर्ब्स 17 : 22)। और डॉक्टर जेम्स वोल्दा कहते हैं," जो लोग हँसते हैं, वे उन लोगों से ज़्यादा जीते हैं, जो हँसते नहीं हैं या फिर हँस नहीं सकते।

"शायद *रीडर्स डाइजेस्ट* (मासिक पत्रिका) सही है, जो वर्षों से हँसी को "सर्वश्रेष्ठ दवा" कहती रही है।

हँसी को अपनी आवाज़ से व्यक्त करने के मामले में इंसान बाक़ी प्राणियों से अलग है। चारों ओर देखने पर हम इस नतीजे पर पहुंचेगे कि ईश्वर में भी हास्यबोध ज़रूर रहा होगा। क्या आप कल्पना कर सकते हैं कि जिराफ़ बनाते समय उन्हें कैसा लगा होगा? शुतुरमुर्ग़ बनाते समय भी थोड़ी मुस्कराहट तो आई ही होगी।

आज दर्जनों टीवी प्रोग्राम्स कॉमेडी पर केंद्रित हैं। हम हास्य से घिरे हुए हैं, लेकिन बहुत कम लोग इसका इस्तेमाल अपने व्यक्तित्व की पहचान के रूप में करते हैं। यहाँ पर कुछ ख़ास तरीके बताए जा रहे हैं, जिनसे आप हँसी की जीवनशैली का आनंद लेने वाले लोगों की जमात में पहुँच सकते हैं।

जल्दी से मुस्कराना सीखें

मुस्कराने से पहले किसी दूसरे के मुस्कराने का इंतज़ार न करें। आगे रहें। पियानो वादक विक्टर बोर्ज ने कहा था, "मुस्कान दो लोगों के बीच की सबसे छोटी दूरी होती है।"

जो लोग ज़िंदगी भर हमेशा त्योरियाँ चढ़ाए रहते हैं वे इतनी ज़्यादा समस्याएँ पैदा करते हैं, जिनका उन्हें एहसास भी नहीं होता। भ्रकुटियाँ तानने से दोस्त नहीं बनते हैं, अलबत्ता झुर्रियाँ ज़रूर पड़ जाती हैं। समय से पहले बूढ़े दिखने की कोई ज़रूरत नहीं है, जब एक मुस्कान से अद्भुत परिणाम मिल सकते हैं। जैसा एक बम्पर स्टिकर पर लिखा था,

"मुस्कान विपत्तियों के बीच का समय काटने का अच्छा तरीक़ा है।" दुनिया को दिखाएँ कि आपके साथ कुछ अच्छा हो रहा है। गीत के शब्दों को याद रखें और "चेहरा प्रसन्न रखें।"

रिलैक्स!

शायद रिलैक्स होने का सबसे तेज़ तरीक़ा हास्यबोध वाले लोगों के आस-पास रहना है। आपको मज़ाकिया होने की कोशिश करने की ज़रूरत नहीं है; बस मज़ेदार लोगों के साथ आनंद लें। ऐसी चीज़ों को मापने वाले विशेषज्ञ कहते हैं कि अच्छी हँसी के बाद रिलैक्सेशन की प्रतिक्रिया पैंतालीस मिनट तक क़ायम रहती है रिलैक्स्ड मांसपेशियाँ और तनाव एक साथ नहीं रह सकते। हँसी समझदारी भरा चुनाव है।

हाल ही के एक सेमिनार में प्रतिभागियों से कहा गया कि वे अपने पड़ोसी की ओर मुड़कर उसकी सच्ची प्रशंसा करें। कुछ ही पलों में पूरा कमरा ठहाकों से भर गया। फिर लीडर ने कुछ लोगों से कहा कि वे खड़े होकर अपनी प्रशंसा को दोहराएँ। हँसी-मज़ाक़ के माहौल में सभी प्रतिभागी पूरी तरह रिलैक्स हो गए थे।

दोबारा बच्चे बनें

वर्तमान कायाकल्प पुस्तकों की एक लोकप्रिय अवधारणा है "भीतर के बच्चे" को दोबारा खोजना - जो हम कभी थे। बालसुलभ इच्छाओं का दमन करने के बजाय उन्हें बाहर निकालें। कॉरपोरेशन्स में प्रशिक्षण देने वाले लीडर्स "खेल के समय" का महत्व जानते हैं। वे जानते हैं कि वयस्कों को गंभीर सामग्री सिखाई जा रही है और उसे संतुलित करना ज़रूरी है।

शिकागो की एक विज्ञापन एजेंसी अपने कर्मचारियों के लिए साप्ताहिक "दिखाओ और बताओ" सत्र आयोजित करती है, जिसमें वे उन प्रोजेक्ट्स के बारे में बताते हैं, जिन पर वे काम कर रहे हैं। पहले ग्रेड में होने का नाटक करने में हर व्यक्ति को बहुत मजा आता है - और इस प्रक्रिया में वह सीखता भी है।

ईसा मसीह ने कहा था, "जब तक कि तुम बदलकर छोटे बच्चों जैसे नहीं बन जाते हो, तब तक तुम स्वर्ग के साम्राज्य में कभी दाख़िल नहीं हो सकते" (मैथयू 18 : 3)। वे जानते थे कि हमारे भीतर छिपे बच्चे में असीमित आस्था, विश्वास और रचनात्मकता होती है।

हँसने पर कभी शर्मिंदा न हों और युवोचित मौज-मस्ती का आनंद लें। हमारे भीतर छिपा बच्चा हमारे भीतर न सिर्फ़ मौजूद है, बल्कि जीवन में उचित समय पर वास्तविक अभिव्यक्ति का हक़दार भी है।

ख़ुश और सकारात्मक लोगों के आस-पास रहें

कोई क़ानून नहीं कहता कि हमें हमेशा मुँह लटकाने वालों के साथ ही रहना चाहिए। चूँकि हमें अपने दोस्त चुनने का अधिकार है, इसलिए हम उन लोगों के साथ समय बिताने का फ़ैसला कर सकते हैं, जो बुनियादी तौर पर ख़ुश और आशावादी हैं।

एक अकाउंटेंट को तीस साल की उम्र में ही परामर्श के लिए भेजा गया, क्योंकि वह डिप्रेशन के बारे में अक्सर शिकायत कर रही थी। उसका कहना था, "ज़िंदगी भर मैं बहिर्मुखी व्यक्तित्व की रही हूँ, लेकिन अब मुझे मुस्कराने में दिक़्क़त आती है।"

यह पता चलने में ज़्यादा समय नहीं लगा कि दो साल से वह ऑफ़िस के जिस कमरे में बैठ रही थी, उसमें एक और वर्केहोलिक कर्मचारी बैठता था। वह शायद ही कभी बोलता था और कभी मुस्कराता ही नहीं था। यह नीरस कर्मचारी दुखी नहीं था - यह तो बस उसका स्वभाव था। लेकिन कभी-उत्साहित व्यक्तित्व की इस महिला अकाउंटेंट पर उसका प्रभाव घातक था।

समस्या आसानी से सुलझ गई। अकाउंटेंट ने मैनेजर से अपना कमरा बदलने को कहा। नए कार्य परिवेश में उसका पुराना हास्यबोध लौट आया।

क्या इस बात से फ़र्क़ पड़ता है कि आप किसके साथ समय बिताते हैं? बेशक।

फटाफट हास्यबोध का इस्तेमाल करें

ज़रा अपने मज़ेदार दोस्तों के बारे में सोचें। ज़्यादातर मामलों में वे आपको लंबी कहानियाँ नहीं सुनाते होंगे, बल्कि अपनी चतुराई भरी सटीक टिप्पणियों से हँसाते होंगे।

अक्सर ऐसा होता है कि जब नौसिखिया व्यक्ति पहले पहल हास्यबोध विकसित करने की कोशिश करता है, वह किसी मजाक या मज़ेदार कहानी को प्रस्तुत करने का लंबा अभ्यास करता है। वह लंच में अपने दोस्तों को सुनाने के लिए उसे अच्छी तरह याद कर लेता है। लेकिन जब वह सुनाता है, तो उसके दोस्त बोर होते नज़र आते हैं और सबसे मज़ेदार अंतिम पंक्ति (पंच लाइन) से किसी को भी हँसी नहीं आती।

इसके बजाय एक छोटी कहानी को आज़माएँ, जो उस वक़्त के काम या माहौल के अनुरूप हो। मिसाल के तौर पर, मीनू की ओर देखते समय आप कह सकते हैं, "मैंने एक अमेरिकी के बारे में सुना था, जो स्पेन में मैड्रिड गया था। वह होटल में स्टीक तथा मशरूम का ऑर्डर देना चाहता था, इसलिए उसने एक गाय और मशरूम की तस्वीर बना दी। उसे जो मिला, वह था बुलफ़ाइट का टिकट और एक छाता।"

इस बात की संभावना है कि इससे आपके दोस्त भी हँसी-मज़ाक़ के मूड में आ जाएँगे और अपनी तरफ़ से भी एक-दो मज़ेदार प्रसंग सुना देंगे।

आपत्तिजनक हास्यबोध से बचें

जो लोग सेक्स संबंधी चुटकुले सुनाते हैं, वे अपने बारे में इतना कुछ बयान करते हैं जिसका उन्हें अंदाज़ा भी नहीं होता। जो लोग ऐसी चीजें सुनाते हैं, ख़ास तौर पर ऑफ़िस में वे मुसीबत को आमंत्रित करते हैं। हाल में सेक्स उत्पीड़न प्रसंगों में अवांछित "चुटकुलों" को शामिल किया गया है और उन्हें व्यक्ति के अधिकारों का हनन माना गया है।

नस्ल या जाती पर आधारित हास्यबोध भी इसी श्रेणी में आता है। "जब भी शंका हो, तो न सुनाएँ!" का नियम बेहतर है और इसका पालन किया जाना चाहिए।

आप पूछ सकते हैं, "मैं ऐसे चुटकुले नहीं सुनाता हूँ, लेकिन जब कोई दूसरा सुनाए, तो मेरी प्रतिक्रिया कैसी होनी चाहिए?"

अगर आप जमकर हँसते हैं, तो आप उस आपत्तिजनक चुटकुले को सुनाने वाले जितने ही दोषी बन जाते हैं। इसके बजाय बिना कोई प्रतिक्रिया या भावना प्रदर्शित किए चुपचाप उठकर चल दें या विषय बदल दें। संभावना है कि इससे चुटकुला सुनाने वाले व्यक्ति और बाक़ी लोगों को संदेश मिल जाएगा।

हँसी के तोहफ़े का आनंद लें

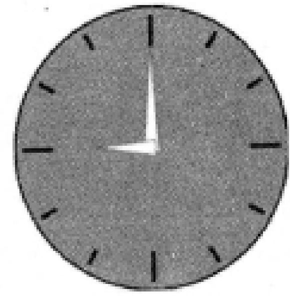
अच्छा हास्यबोध कोई ऐसी चीज़ नहीं है, जिसका चुपचाप आनंद लिया जाए। हम सभी के पास एक अनूठा "हँसी का बक्सा" होता है, जो हमारा और सिर्फ़ हमारा होता है। यह हमारे फ़िंगरप्रिंट या हमारे हस्ताक्षर जितना ख़ास है।

आगे बढ़े और उत्साह से इसका इस्तेमाल करें। देखिए, आपको दूसरों की हँसी सुनने में मज़ा आता है। अपनी हँसी का भी आनंद लें! मुस्कराहट की अपनी जगह है, लेकिन खुलकर हँसने का भी अपना महत्व है। यह काम चोरी-छुपे न करें।

हँसी की क्षमता के विकास को प्राथमिकता दें। आप किसी दूसरे के चेहरे पर मुस्कान लाने की कोशिश करके शुरुआत कर सकते हैं। एक बार जब यह काम पूरा हो जाए, तो इसे एक क़दम आगे ले जाएँ। ऐसी टिप्पणी करें, जिससे कोई ज़ोर से हँस पड़े।

हँसी के शारीरिक और भावनात्मक लाभ इतने ज़्यादा हैं कि उन्हें नज़रअंदाज़ नहीं किया जा सकता। अगर किसी और वजह से नहीं, तो सिर्फ़ अच्छी सेहत की ख़ातिर हास्यबोध को अपनी दिनचर्या का स्थायी हिस्सा बनाएँ।

जब आप ज़िंदगी को ज़्यादा गंभीरता से लेना छोड़ देते हैं, तो आप और आपसे मिलने वाले दोनों ही दुनिया को ज़्यादा ख़ुशनुमा जगह बना देते हैं।



इक्कीसवाँ घंटा

उत्साह के साथ तरक़्क़ी करें!

जब महान फ़ुटबॉल कोचों के बारे में बात होती है तो लगभग हर बार विन्स लॉम्बार्डी का ज़िक्र होता है। 1959 में जब लॉम्बार्डी ग्रीन बे पैकर्स के कोच बने तब इस टीम की रैंकिंग सबसे नीचे थी। उसके पिछले साल वे बारह में से दस मैच हारे थे एक में बराबर रहे थे और सिर्फ़ एक ही जीत पाए थे।

लॉम्बार्डी ने अपने खिलाड़ियों के सामने खड़े होकर कहा, "दोस्तो हम अब एक फ़ुटबॉल टीम बनने जा रहे हैं। हम कुछ मैच जीतने जा रहे हैं। समझ गए!"

गेम प्लान क्या था?

लॉम्बार्डी ने अपने खिलाड़ियों से कहा, "तुम ब्लॉक करना, दौड़ना और टैकल करना सीखने जा रहे हो। तुम अपने ख़िलाफ़ खेलने वाली बाक़ी सभी टीमों से बेहतर खेलने जा रहे हो!"

फिर उन्होंने पते की बात कही! यह सुझाव कम, आदेश ज़्यादा था! उन्होंने कहा "तुम्हें मुझमें विश्वास और मेरे सिस्टम के प्रति उत्साह रखना होगा। मैं चाहता हूँ कि आज के बाद तुम सिर्फ़ तीन चीज़ों के बारे में सोचो: तुम्हारा परिवार, तुम्हारा धर्म और ग्रीन बे पैकर्स। उत्साह तुम्हारे सिर पर चढ़कर बोलना चाहिए।"

लॉम्बार्डी सितारा खिलाडियों को ज़बर्दस्त टीम में पिरोने में माहिर थे। वे जानते थे कि पैकर्स के लिए एनएफ़एल प्रतियोगियों के विरुद्ध जीतना असंभव होगा, जब तक कि हर खिलाड़ी हफ़्ते दर हफ़्ते प्रोफ़ेशनल अंदाज़ में प्रदर्शन न करे।

वे हर मैच से पहले अपने खिलाड़ियों में एक संदेश कूट-कूटकर भर देते थे। खिलाड़ी अपने हेलमेट में उनके शब्द गूँजते हुए सुन सकते थे। "अगर तुम उत्साह से भरपूर नज़र नहीं आते, तो तुम्हें उत्साह के साथ टीम से निकाल दिया जाएगा।"

खिलाड़ियों को संदेश मिल गया था।

ऊर्जा से भरपूर

बेशक हमारे समाज में जो गुण विजेताओं को पराजितों से अलग करता है, वह उत्साह की आंतरिक ज्वाला ही है। आपको कभी अंदाज़ा नहीं लगाना पड़ता कि किसी में यह गुण है या नहीं। यह तो उसके हर काम में साफ़ झलकता है।

हर व्यक्ति रोमांच पसंद करता है। जब लोग ऊर्जा से भरे होते हैं, तो बाक़ी लोग उनके आस-पास रहना पसंद करते हैं। बिज़नेस कंपनियाँ ऐसे व्यक्तियों को नियुक्त करना पसंद करती हैं जो कंपनी में उत्साह का माहौल जगाएँ। मिसाल के तौर पर, कुछ राष्ट्रीय रेस्तराँ चेन्स अपने स्टाफ़ को प्रशिक्षित करती हैं, कि वे अपने ग्राहकों को ख़ास मौक़े पर "हैप्पी बर्थडे" या "हैप्पी एनिवर्सरी" गाकर बधाई दें। इससे शोर उत्पन्न होता है, लेकिन इससे उत्साह का माहौल भी बनता है। ग्राहक बार-बार आते हैं।

एक रेस्तराँ के कर्मचारी जानते थे कि लोग रोमांच पर किस तरह प्रतिक्रिया करते हैं। उन्होंने एक ख़ास योजना बनाई। जब एक ग्राहक ने डिनर में स्टीक का ऑर्डर दिया, तो शेफ़ ने वह डिश स्टील की एक गर्म प्लेट पर रख दी। फिर वेटर के किचन छोड़ने से ठीक पहले उसने उस प्लेट पर बर्फ़ का एक क्यूब भी रख दिया।

शेफ़ ने वेटर को निर्देश दिया "टेबल तक धीरे-धीरे जाना। हम चाहते हैं कि हर व्यक्ति छनछन की यह आवाज़ सुन ले। यह छनछन की आवाज़ स्टीक से नहीं, बल्कि बर्फ़ से हो रही थी। इससे फ़ौरन विज्ञापन जैसा असर हुआ। जो ग्राहक ऑर्डर देने की प्रक्रिया में थे वे उस आवाज़ को सुनकर स्टीक ही चुन रहे थे। छनछन करती सिज़ल से अचानक बिक्री बढ़ गई।

हेनरी फ़ोर्ड ने एक विशाल कार साम्राज्य खड़ा किया और वे जानते थे कि बेहतर परिणामों के लिए किस चीज़ की ज़रूरत होती है। फ़ोर्ड ने कहा था, "उत्साह ही सारी प्रगति का आधार है। यह है, तो उपलब्धि है। यह नहीं है, तो सिर्फ़ बहाने हैं।"

आज बड़े कॉरपोरेशन्स अपने कर्मचारियों को प्रेरित करने की कोशिश में कई मिलियन डॉलर ख़र्च करते हैं। सेल्स बढ़ाने की खातिर वे रिजॉर्ट वैकेशन्स से लेकर महँगे आभूषणों तक के प्रोत्साहन देते हैं। बहरहाल कई कंपनियों ने यह जान लिया है कि आम तौर पर

लोगों का एक छोटा समूह ही बार-बार ज़्यादातर पुरस्कार जीतता है। वे टीम के ऐसे सदस्य होते हैं जो अपना हर काम उत्साह और रोमांच के साथ करते हैं। वे मार्क ट्वेन जैसे होते हैं, जिनसे जब एक बार उनकी सफलता का राज पूछा गया, तो उन्होंने जवाब दिया "मैं रोमांच लिए पैदा हुआ था।"

बाज़ की तरह

हम सभी लातें मारते और रोते हुए इस दुनिया में आए थे। लेकिन कुछ समय बाद ही लोगों ने हमें शांत कर दिया था और लोरी गाकर सुला दिया था।

बाद में, जब हमने बाज़ की तरह उड़ने की इच्छा दिखाई, तो हमसे कहा गया कि बेहतर यही होगा कि हम अपनी सीमा में रहें मुश्किलों में फँसने से बचें अपने ही शहर के बाशिंदे से शादी करें मम्मी-डैडी के पास ही अपना घर बसाएँ और स्थानीय फ़ैक्ट्री में नौकरी करें। हमारे उत्साह की ज्वाला पर बार-बार गीला कंबल डालकर उसे बुझाया गया।

उस लपट को दोबारा जलाने के लिए अभी भी देर नहीं हुई है। अब भी बिलकुल नए संसार हैं जिन्हें जीता जा सकता है और हम चैंपियन बन सकते हैं। कोई भी चीज़ स्वप्नदर्शी और जोशीले व्यक्ति के रचनात्मक विचार की जगह नहीं ले सकती। आईबीएम के संस्थापक टीम वाटसन ने कहा था, "इंसान की महान उपलब्धियाँ विचारों और उत्साह के संप्रेषण का परिणाम हैं।"

ज़िग ज़िग्लर ने लेखक और प्रेरक वक्ता बनने से पहले एक राष्ट्रीय कंपनी में काम करते हुए सेल्स रिकॉर्ड्स बनाए। उन्होंने अपने लक्ष्य उत्साह की वजह से पूरे किए जो हर प्रस्तुति में नज़र आ जाता था। अपनी पुस्तक *सीक्रेट्स ऑफ़ क्लोजिंग द सेल* में ज़िग्लर कहते हैं "बहुत ज़्यादा उत्साहित होने के कारण अगर आप एक बिक्री चूकते हैं तो पर्याप्त उत्साहित न होने के कारण सौ बिक्री चूक जाते हैं।"

जब हेनरी फ़ोर्ड की दौलतमंद बेटी शार्लट फ़ोर्ड से पूछा गया कि वे महिलाओं के लिए अपनी ख़ुद की फ़ैशन लाइन के बारे में रोमांचित क्यों हैं तो उन्होंने कहा था, "क्योंकि सुबह उठने और करने के लिए कुछ होना ज़बर्दस्त है।"

क्या उत्साह पैदा करने वाला व्यक्ति "इसका नाटक करो, जब तक कि यह सचमुच न हो जाए" की नीति अपनाकर नैसर्गिक ऊर्जा वाले व्यक्ति जितना असरदार बन सकता है? जब ख़ुद को उत्साह और रोमांच से भरपूर करने की बात आती है, तो कोई भी तरीक़ा सही या ग़लत नहीं है। यह एक वांछित गुण है, चाहे आप इसे कैसे भी पैदा करें।

हम उत्साही लोगों के बारे में यह बात जानते हैं। जो व्यक्ति किसी भी वजह से किसी विचार के बारे में रोमांचित हो सकता है, वह इसके बारे में बार-बार रोमांचित हो सकता है। किसी भी अन्य सीखे गए व्यवहार की तरह ही उत्साह को भी बार-बार पैदा किया जा सकता है, जब तक कि जीने का यह अंदाज़ आदत और व्यक्तित्व का स्थायी हिस्सा न बन जाए।

कई उत्कृष्ट वक्ता बचपन से उतने मुखर नहीं थे। उनमें से कई तो लोगों के सामने बोलने से डरते थे और उन्हें इस समस्या से डटकर जूझना पड़ा। समूह के सामने रोमांचित और उत्साही बनने का नाटक करके उन्होंने मंच पर विजयी भाषण देने की कला सीखी। जो कभी उनका सबसे बड़ा डर था, वही बाद में उनकी सबसे बड़ी स्वतंत्रता का क्षेत्र बन गया।

उत्साह क़ायम रखना

एक बार जब आप ख़ुद को यह साबित कर दें कि आप अपनी गतिविधि में रोमांच भर सकते हैं, तो दूसरों को अपना उत्साह ठंडा करने की इजाज़त न दें। एक विज्ञापन एक्ज़ीक्यूटिव लोगों को एक-दूसरे का उत्साह ठंडा करते देखकर थक चुका था। उसने अचूक वाक्यांशों की सूची तैयार, की जो उत्साह पर गारंटी से ब्रेक लगा सकते थे। जब भी कोई उत्साहित महसूस करता था, तो इनमें से सिर्फ़ एक वाक्य ही उसके उत्साह पर पानी फेर सकता था। इस सूची में शामिल थे:

"बेहतर होता अगर ..."

"मुझे यह पसंद है - बस बात यह है कि ..."

"मैं आपकी बात समझता हूँ, लेकिन ..."

"क्यों न इसे इस तरह से देखें।"

"हमारा सामान्य तरीक़ा यह है ..."

"आप तर्क के आधार पर इसे किस तरह साबित करेंगे?"

"हाँ, लेकिन..."

"मुझे इस पर सोचने का समय दें।"

आप शायद ऐसे लोगों से मिले होंगे, जिन्होंने आपके साथ इन वाक्यांशों का इस्तेमाल किया हो। अगली बार जब ऐसा हो, तो पहचान लें कि क्या हो रहा है और इससे अपना उत्साह कम न होने दें।

जब आप अपने जीवन में उत्साह बढ़ाने का चुनाव करते हैं तो लोग इसे तत्काल पहचान लेते हैं और अक्सर इस पर टिप्पणी करने लगते हैं। वे कहेंगे, "वह तो जीवन से भरपूर है," या "वह अपने हर काम में उत्साह दिखाता है।"

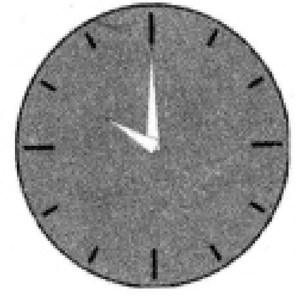
आपको ऐसा व्यक्ति खोजने के लिए काफ़ी मेहनत करनी होगी, जो उत्साही और निराशावादी दोनों एक साथ हो। यह तालमेल संभव ही नहीं है। जब आप उत्साही होते हैं, तो आपका नज़रिया भी प्रभावित होता है। लेखक डेनिस वेटली कहते हैं, "उत्साह संक्रामक होता है। सकारात्मक चिंतक की उपस्थिति में तटस्थ या उदासीन रहना मुश्किल है।"

व्यक्तिगत रोमांच की बुनियादी वजह क्या है? इतिहासकार अरनॉल्ड टॉयनबी ने लिखा था, "उत्साह दो चीज़ों से पैदा किया जा सकता है: पहला, एक विचार, जो कल्पना को हिलाकर रख दे; और दूसरा, उस विचार को कर्म में बदलने की एक निश्चित, समझ में आने वाली योजना।"

बहरहाल, ऐसा समय आता है, जब आपको अपनी बैटरी रिचार्ज करने की ज़रूरत होती है। आप ऐसा कैसे करते हैं? कुछ भी ऑटोमैटिक नहीं है। आग को जलाए रखने के लिए आपको इसे नई गतिविधियों, नए सपनों और नए लक्ष्यों की ख़ुराक देने की ज़रूरत है।

उत्साही बनने के लिए हर सुबह जागकर ख़ुद को प्रेरक भाषण देने से भी एक बेहतर नीति है। भाषण और सतही बातें इतनी कारगर साबित नहीं हो पाती हैं। इसके बजाय, अपनी दिनचर्या में एक ख़ास काम चुन लें, जिसे सफलतापूर्वक पूरा करने के लिए ख़ास उत्साह या जोश की ज़रूरत हो। आज बस उसी एक ख़ास मुद्दे पर ध्यान केंद्रित करें। इस प्रक्रिया को हर दिन दोहराएँ।

जब आप साबित कर देते हैं कि आप एक विषय के बारे में उत्साहित हो सकते हैं, तो आप किसी दूसरी चीज़ के बारे में भी हो सकते हैं। आपका लक्ष्य उत्साह को अपने हर काम का स्थायी हिस्सा बनाना है।



बाईसवाँ घंटा

दैनिक नवीनीकरण की कुंजी

एक नई सेल्सक्लर्क ने अपनी सहेली से कहा, "मैं अपने काम से नफ़रत करती हूँ।"

"समस्या क्या है?" सहेली ने पूछा।

"कंपनी मेरे साथ बच्चों जैसा व्यवहार करती है," उसने कहा। "वे लोग मुझे बताते हैं कि मुझे क्या पहनना चाहिए, क्या बोलना चाहिए, मैं कब लंच कर सकती हूँ, यहाँ तक कि कब बाथरूम जा सकती हूँ। जब मैं इसके बारे में सोचती हूँ, तो सुबह बिस्तर छोड़ने का मन ही नहीं करता!"

वह सेल्सक्लर्क अकेली नहीं है। अनगिनत लोग ऐसी नौकरियाँ कर रहे हैं जिन्हें उन्होंने उत्साह से नहीं चुना। वे ऐसे लोगों के अधीन काम कर रहे हैं, जिन्हें वे मूलत: पसंद नहीं करते। और उनका पाला अक्सर ऐसे ग्राहकों से पड़ता है जिन्हें वे दोस्त के रूप में क़तई पसंद नहीं करेंगे।

जो लोग फ़ैक्ट्री, रिटेल सेल्स, रेस्तराँओं और दर्जनों अन्य क्षेत्रों में नौकरी करने जाते हैं, वे दैनिक प्रेरणा की समस्या का सामना करते हैं। बाक़ियों के लिए दैनिक प्रेरणा की समस्या और भी गंभीर है। उस औरत के बारे में सोचें, जिसने अपनी नौकरी छोड़कर एक स्थानीय एंटीक स्टोर शुरू किया - या उस आदमी के बारे में, जो अपने दम पर पुरानी कारों के एक छोटे लॉट पर काम कर रहा है? जो लोग स्वरोज़गार का चुनाव करते हैं उनकी दुविधा तो और भी ज़्यादा होती है। अगर वे बीमार हो गए तो क्या होगा? अगर वे दोपहर तक सोते रहे, तो उनके बिलों का भुगतान कैसे होगा? उनकी दैनिक प्रेरणा उनके बिज़नेस की सफलता या असफलता को तय कर सकती है।

लोगों का पेशा या दैनिक काम चाहे जो हो, वे एक ही सवाल पूछते हैं। “मैं कैसे मुक़ाबला कर सकता हूँ?” “मैं एक और दिन का सामना करने की शक्ति कहाँ से प्राप्त कर सकता हूँ?”

आपका मिशन स्टेटमेंट

दैनिक नवीनीकरण की कुंजी व्यक्ति के लिए भी वही है, जो किसी बड़ी कंपनी के लिए है। दोनों को ही यह सवाल पूछना चाहिए और इसका जवाब देना चाहिए: *मेरा मिशन स्टेटमेंट क्या है?*

क्या आपने कभी अपने जीवन के उद्देश्य और कार्यों को शब्दों में उतारने का समय निकाला है? जब आप ऐसा करेंगे, तो आपको एहसास होने लगेगा कि आपकी दैनिक जिम्मेदारियाँ आपकी ज़्यादा बड़ी योजना में किस तरह फ़िट होती हैं।

आपके व्यक्तिगत मिशन स्टेटमेंट में इस तरह के कथन शामिल हो सकते

1. मैं अपने परिवार को बिज़नेस से ऊपर रखूँगा।
2. मैं कभी अपनी नैतिकता से समझौता नहीं करूँगा।
3. मैं इस साल एक नई योग्यता विकसित करूँगा।
4. मैं अपने तात्कालिक कामों पर ध्यान केंद्रित करूँगा।
5. मैं निर्णय लेने से पहले हमेशा ईश्वर की इच्छा जानने का प्रयास करूँगा।

सकारात्मक चीज़ें तभी होंगी जब आप स्पष्ट रूप से एकाग्रचित्त हों। लेखक अल्बर्ट हबार्ड ने स्पेनिश-अमेरिकन युद्ध के दौरान की एक घटना की कहानी सुनाई है। राष्ट्रपति के लिए विद्रोही मुखिया तक एक संदेश पहुँचाना अनिवार्य था। उस मुखिया का नाम गार्शिया था और वह क्यूबा के पहाड़ों में कहीं पर था, जहाँ युद्ध चल रहा था। लेकिन चिट्ठ ीया तार के माध्यम से उससे संपर्क संभव नहीं था।

किसी ने बताया, “रोवन नामक आदमी गार्शिया को खोज सकता है। इस काम के लिए उससे बेहतर और कोई नहीं है।”

रोवन ने बेझिझक पत्र ले लिया। उसने इसे सील करके चमड़े के एक पाउच में रखा और अपने सीने के ऊपर बांध लिया। वह रात के अँधेरे में क्यूबा के तट पर उतरा और उसने पहाड़ों के बीच अपना रास्ता खोजा। काफ़ी मुश्किलों के बाद आख़िर उसकी मुलाक़ात गार्शिया से हो गई। उसने उसे पत्र थमाया, मुड़ा और घर लौट आया।

हबार्ड की *अ लेटर टु गार्शिया* नामक पुस्तक में इस कहानी का वर्णन है। यह उन लोगों के लिए एक प्रेरणा है, जो कड़ी मेहनत को महत्व देते हैं। रोवन ने यह नहीं पूछा, “मुझे

ठीक-ठीक बताएँ, वह कहाँ पर है?" उसने यह नहीं कहा, "मुझे शक है कि मैं यह काम कर सकता हूँ।" उसने कोई शिकायत या नानुकुर नहीं की। उसे एक काम सौंपा गया था और उसने वह काम कर दिया।

आप कोई काम क्यों नहीं कर सकते, इसके बारे में दर्जनों बहाने बनाने के बजाय रोवन के बारे में सोचें। चाहे आपका काम जो भी हो, उसे पूरा करने का संकल्प करें।

जब आपको स्पष्ट मालूम होता है कि आप कहाँ जा रहे हैं, तो आप दैनिक व्यवधानों के बारे में न्यूनतम चिंता करते हैं। आप अपनी परिस्थितियों के लिए मौसम, दोस्तों, अर्थव्यवस्था या दूसरी चीज़ों को दोष देना बंद कर देते हैं। आप नेपोलियन बोनापार्ट के शब्दों को भी दोहरा सकते हैं, "परिस्थितियाँ! परिस्थितियाँ क्या होती हैं? परिस्थितियाँ तो मैं ख़ुद *बनाता* हूँ!"

स्वामित्व ले

जो लोग मदद के लिए सिर्फ़ बाहरी स्त्रोतों की ओर देखते हैं, उन्हें निराशा ही हाथ लगती है। किसी प्रेरक लेखक के शब्दों को पढ़ना बहुत मूल्यवान है और किसी आध्यात्मिक लीडर या प्रेरक वक्ता की चुनौती भी फ़ायदेमंद है, लेकिन जब कोई अवधारणा, उद्देश्य या सपना *आपका* बन जाता है सिर्फ़ तभी आपके जीवन में बुनियादी परिवर्तन आ सकता है। जब आप सपने के स्वामी बन जाते हैं, तो यह एक प्रेरक शक्ति बन जाता है और आपको हर दिन बिस्तर से कूदकर उठने के लिए प्रेरित करता है।

दूसरी तरफ़, ऐसे लोग होते हैं, जिन्हें यक़ीन होता है कि उनके सामने की बाधाएँ युद्ध के मैदान की बारूदी सुरंगों जैसी हैं। उनका निष्कर्ष ग़लत है। जिन समस्याओं का वे सामना करते हैं, वे हमेशा उन शत्रुओं की तरह नहीं होती हैं, जो घात लगाकर हमला करने का इंतजार कर रहे हों। इसके बजाय समस्याएँ तो अक्सर भीतर की तरफ़ होती हैं - उनके नज़रियों और अपेक्षाओं में।

"बाहर" कोई तनाव या डिप्रेशन नहीं है। अँधेरे में छिपकर कोई हमला करने की ताक में नहीं खड़ा है। कुछ लोगों की बातों से लगता है, जैसे डर हर हवाई जहाज़ में रहता हो और उनके हवाई जहाज़ पर चढ़ते ही फ़ौरन उन्हें जकड़ लेगा। ऐसा नहीं होता। डर जम्बो जेट में नहीं रहता है। यह तो आपकी अनुभूति का मामला है।

सुंदरता, ख़ुशी या सफलता के बारे में क्या ख़्याल है? ये भी बाहरी जगत में नहीं, बल्कि "देखने वाले की नज़र में" होती हैं। ये दिल और आत्मा में होती हैं। जैसा एरिक हॉफ़र ने कहा था, "जब लोग ऊब महसूस करते हैं, तो वे मूलतः ख़ुद से ऊबे होते हैं।"

आप अपने काम के बारे में कैसा महसूस करते हैं, यह पूरी तरह से इस बात पर निर्भर करता है कि आपका इसके प्रति नज़रिया कैसा है। जो सेल्सक्लर्क अपने काम को लादा हुआ अनुशासन या जबरन मेहनत मानती है, वह हमेशा निराशा की अवस्था में जीती है। जिस पल वह यह देखने लगती है कि उसका काम किस तरह उसकी शारीरिक ज़रूरतों को पूरा करने, उसकी योग्यताओं का विकास करने और लोगों की सेवा करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है, उसी पल उसका नज़रिया पूरी तरह बदल सकता है।

द स्काई इज़ द लिमिट के लेखक वेन डायर कहते हैं, "विचार ही सब कुछ हैं।" बहरहाल, विचार को वास्तविकता में बदलने के लिए तीन चरणों की प्रक्रिया की ज़रूरत होती है।

सबसे पहले हम ज्ञान से साक्षात्कार करते हैं। फिर ज्ञान विचारों को उत्प्रेरित करता है। अंत में, हमारे विचार मूर्त रूप धारण करके वस्तुएँ बन जाते हैं।

हमारे विचार कितने सच्चे हैं? जो लोग दिमाग़ के पैटर्न्स का अध्ययन करते हैं, वे बताते हैं कि जो है, वह बस है। लेकिन जब हम उस पर ध्यान देते हैं, तो वह कई गुना बढ़ता है और विकास करता है। इसी तरह से, हम जिसका प्रतिरोध करते हैं, वह बना रहता है। जब हम किसी समस्या को अपने जीवन से काटकर उसका समूल विनाश करने की कोशिश करते हैं, तो हमें यह याद रखना चाहिए कि किसी पेड़ की छँटाई करने पर क्या होता है। फूल या फल का आकार बढ़ जाता है। सबसे महत्वपूर्ण यह है कि आप अपने वैचारिक-जीवन का स्वामित्व और व्यक्तिगत नियंत्रण अपने हाथ में लें।

प्रार्थना और ध्यान

गहरे आंतरिक मनन से आत्म-नवीनीकरण की प्रक्रिया काफ़ी बढ़ सकती है। इसीलिए यह ज़रूरी है कि आप हर दिन कुछ समय अलग निकालकर रखें, जिसमें आप एकांत में अपने विचारों पर ध्यान केंद्रित कर सकें।

मस्तिष्क में बहुत सारे आवेग आते हैं। अत: कई बार मस्तिष्क को केंद्रित करना ज़रूरी हो जाता है। इसके लिए हमें अपनी मानसिक योग्यता को निश्चित तरीक़े से किसी निर्धारित लक्ष्य पर निर्देशित करना होगा और अपने उद्देश्य पर एकाग्र होना होगा। हमारे जटिल और हड़बड़ी वाले समाज में प्रार्थना और ध्यान एकाग्रता के प्रभावी साधन साबित हुए हैं। प्रार्थना में ईश्वर से अपनी चिंताओं के बारे में बात करना और ध्यान में उसके जवाब सुनना व्यक्तिगत नवीनीकरण के महत्वपूर्ण क़दम हैं।

ईसा मसीह अपनी मिनिस्ट्री शुरू करने से पहले चालीस दिन अकेले रेगिस्तान में रहे (मैथ्यू 4 : 1 - 11)। बारह शिष्य चुनने से पहले उन्होंने पूरी रात पहाड़ियों में अकेले गुज़ारी

(ल्यूक 6 : 12)। क्रॉस से एक रात पहले उन्होंने गार्डन ऑफ़ गेथसेमेन की शांति को चुना (मैथ्यू 26 : 36 -46)।

सेलिब्रेशन ऑफ़ डिसिप्लिन के लेखक रिचर्ड फ़ॉस्टर ध्यान को "आदर्श ईसाई अनुशासन" कहते हैं। भजनकार ने कहा था, "वह व्यक्ति धन्य है... (जिसका) आनंद ईश्वर के नियम में है और वह उसके नियम पर दिन-रात मनन करता है" (भजन 1 : 1 - 2)।

अपने दिमाग़ को शांत करने या दुनिया से ख़ुद को विरक्त करने के लिए चिंतन-मनन में दाख़िल होने से पहले आपका उद्देश्य कुछ ज़्यादा होना चाहिए। नवीनीकरण की प्रक्रिया में ईश्वर पर निर्भर होना और उसकी रचनात्मकता से प्रेरित होना शामिल है। ऐसे विचारों को अपने दिमाग़ में भरना ज़्यादा बेहतर है, जो आपके मिशन को आगे बढ़ाएं - ऐसे विचार, जो आपको रोमांचित संभावनाओं से जोड़े।

एकांत महत्वपूर्ण है, लेकिन इसके बाद कर्म भी होना चाहिए, तभी हम उसके मूर्त लाभ देख पाएँगे। इस पर अमल किए बिना नवीनीकरण तो वैसा ही है, जैसा। किसी का जन्मदिन याद रखना लेकिन कार्ड न भेजना। नन्ही चिड़िया अपनी माँ को उड़ते देख सकती है और उड़ने के बारे में सोच भी सकती है लेकिन जब वह घोंसले से बाहर निकलेगी और अपने पंख फैलाएगी, तभी उसे उड़ने का अनुभव हो पाएगा।

जो लोग दैनिक नवीनीकरण का महत्व जानते हैं, वे अपने लिए जो सबसे कारगर चीज़ है, उस पर ध्यान केंद्रित करते हैं। फ़िलाडेल्फ़िया में कॉमर्शियल रियल एस्टेट बेचने वाली एक महिला ने कहा था, "हर सुबह काम पर जाने से पहले मैं एक पल के लिए उस बड़े सौदे को याद करती हूँ, जिसे मैंने सफलतापूर्वक किया था। फिर मैं बाहर जाकर उसे दोहराने की कोशिश करती हूँ।"

एक सफल लेखक ने एक बार स्वीकार किया था कि टाइपराइटर पर ख़ाली काग़ज़ देखने से उसे सबसे ज़्यादा दहशत होती है। उसने इस समस्या को सुलझाने के लिए एक योजना बनाई। हर रात लिखना बंद करने से पहले वह टाइपराइटर में एक काग़ज़ फँसा देता था और उस पर एक वाक्य अधूरा छोड़ देता था। अगली सुबह वह सबसे पहले उस वाक्य को पूरा करता था। जल्दी ही वह अपने लेखन में पूरी तरह तल्लीन हो जाता था और एक उपयोगी दिन के लिए तैयार हो जाता था।

कई लोग पुरानी चीज़ें नए तरीक़ों से करके जान-समझकर अपनी रचनात्मकता को बाहर लाने की कोशिश करते हैं। जैसा विलियम डैनफ़ोर्थ ने कहा था, "आलसी मस्तिष्क का सबसे अच्छा इलाज इसकी दिनचर्या में व्यवधान डालना है।"

दोबारा शुरू करना

एक सफल सेल्समैन का प्रेरणा पाने का एक और तरीक़ा था। जब उससे पूछा गया कि उसे इतने सकारात्मक परिणाम कैसे मिले, तो उसने कहा, “मैं हर रात सोते समय ख़ुद को बताता हूँ कि मेरी नौकरी छूट गई है और कल मुझे दोबारा शून्य से शुरुआत करनी होगी।” उसने स्पष्ट किया कि वह ऐसा इसलिए करता था, क्योंकि “नई नौकरी में इंसान हमेशा अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करता है।”

हेनरी डेविड थोरो सुबह कुछ देर तक बिस्तर में लेटे-लेटे ख़ुद को सारी अच्छी बातें बताते थे, जिनके बारे में वे सोच सकते थे - जैसे यह कि उनके पास एक स्वस्थ शरीर था, उनका मस्तिष्क चौकस था, उनका काम दिलचस्प था, भविष्य उज्ज्वल दिख रहा था और बहुत से लोग उन पर भरोसा करते थे। फिर वे एक नए दिन का सामना करने के लिए उठते थे और उनके सामने की दुनिया अच्छी चीज़ों, अद्‌भुत लोगों और रोमांचक अवसरों से भरी होती थी। अपना दिन शुरू करने से पहले उत्साह जगाकर थोरो ने सफलता के लिए अपना एजेंडा तय कर लिया।

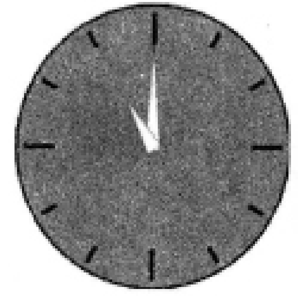
दैनिक नवीनीकरण अपने आप नहीं होता। इसके लिए विचार और कर्म की ज़रूरत होती है। जब आप अपनी ज़िंदगी के मिशन की बड़ी तस्वीर बना लें, तो आप हर दिन इस दिशा में कुछ करने के लिए तैयार हैं। इसका एक सरल तरीक़ा इस सकारात्मक संकल्प के साथ शुरू करना है, “आज मैं ... (यह काम) करूँगा।”

आप अपने इरादे को मन में सोच सकते हैं या ज़ोर से भी बोल सकते हैं। “आज मैं एक नया दोस्त बनाऊँगा।” या, “आज मैं एक समस्या खोजूँगा, जिस पर मैं मुस्करा सकूँ और उसे सुलझा सकूँ।”

जब आप अपनी दिनचर्या में बढ़े, तो ख़ुद को लगातार याद दिलाते रहें कि आप अपने उद्‌देश्य पर अमल करने वाले हैं। अमल करना गोल्फ़, टेनिस और ज़िंदगी - हर क्षेत्र में काम करता है। फिर हर रात सोने से पहले आप यह कह सकेंगे, “मैंने अपना सर्वश्रेष्ठ काम किया।”

रचयिता ने वसंत का मौसम हमें यह बताने के लिए दिया है कि हमारा नवीनीकरण हो सकता है। यही वह समय है, जब हमारे चारों ओर फूल और पौधे खिल उठते हैं। जानवर अपनी ठंड की खोल उतारकर शीतनिद्रा से बाहर निकल आते हैं और नई संतति को जन्म देते हैं।

बहरहाल, आपके और मेरे लिए वसंत का मौसम हर साल नहीं, बल्कि हर दिन आना चाहिए। यह हमारा दैनिक अनुशासन होना चाहिए।



तेईसवाँ घंटा

लगन की शक्ति

बरसों से लोग ऐसे लेख बड़े चाव से पढ़ते आ रहे हैं, जो इस तरह के वादे करते हैं, "आलसी आदमी का अमीरी तक पहुँचने का तरीक़ा" या "आप अपने ख़ाली समय में बहुत सारी दौलत कमा सकते हैं।" ज़्यादातर लोग जानते हैं कि ये खोखले वादे हैं और ये कथन विरोधाभासी हैं। आपको 'कुछ नहीं' के बदले कुछ भी नहीं मिल सकता। लेकिन यक़ीनन वे उम्मीद तो करते हैं।

अमेरिका में लॉटरी उद्योग के विकास से यह स्पष्ट संकेत मिलता है कि ज़्यादातर लोग शारीरिक मेहनत के झंझट के बिना दौलतमंद बनना चाहते हैं। कुछ कर्मचारी तो नौकरी में बस इतना काम करते हैं कि उन्हें निकाला न जाए और मालिक उन्हें बस इतना भुगतान देता है कि वे काम छोड़कर न चले जाएँ।

सिएटल के एक फ़ूड स्टोर में एक युवा कर्मचारी से पूछा गया, "तुम यहाँ कब से काम कर रहे हो?"

उसने हँसते हुए जवाब दिया, "जब से उन्होंने मुझे नौकरी से निकालने की धमकी दी है!"

जो लोग हैरान होते हैं कि इतने कम लोग क्यों सफल हो पाते हैं, उन्हें जवाब के लिए ज़्यादा दूर जाने की ज़रूरत नहीं है। इसका कारण पता लगाने के लिए शिफ़्ट ख़त्म होते वक़्त किसी बड़े कारखाने के गेट पर खड़े हो जाएँ। सायरन बजते ही सैकड़ों कर्मचारी बाहर के गेट की तरफ़ ऐसे भागते हैं, जैसे जानवर कांजी हाउस से छूटकर बाहर आ रहे हों। अगर आप तुरंत एक तरफ़ नहीं हटे, तो भीड़ आपको कुचल देगी।

बहरहाल, कुछ गिने-चुने लोग ही हैं जो काम के प्रति एक बिलकुल ही अलग नज़रिया रखते हैं। वे ठीक-ठीक जानते हैं कि वे कहाँ जा रहे हैं। वे हर दिन अपने लक्ष्य के क़रीब पहुँचना चाहते हैं। अगर उनकी योजना वर्तमान कंपनी में ही विकास करने की है, तो वे ऑफ़िस में देर तक रुकते हैं। उनका मक़सद अपने काम के बारे में अपने वरिष्ठ अधिकारियों के साथ चर्चा करना होता है। अगर उनकी योजना किसी दूसरी कंपनी में जाने की है, तो वे पूरी निष्ठा से काम करते हैं, ताकि कंपनी अपने प्रमाणपत्र में उनकी भरपूर प्रशंसा कर सके। दूसरी ओर, जो लोग अपना ख़ुद का बिज़नेस शुरू करना चाहते हैं, वे संभव होने पर अतिरिक्त घंटे काम करते हैं ताकि बिज़नेस करने के लिए कुछ पैसा अलग रख सकें।

आपका उद्देश्य चाहे जो हो, उसे हासिल करने का एक अचूक तरीक़ा है। यह सुनिश्चित करें कि आप हर दिन ऐसा कुछ करें, जो आपको अपनी मंजिल के क़रीब लाए।

यह मूल्यवान है, इसमें समय लगाएँ

जब आप उन लोगों के रिकॉर्ड की जाँच करते हैं जिन्हें महान सफलता मिलने पर प्रशंसा मिली, तो आप पाते हैं कि उनका साम्राज्य आम तौर पर तीन में से किसी एक तरीक़े से बना है:

1. उन्हें संपत्ति अपने परिवार से विरासत में मिली थी।
2. वे ख़ुशक़िस्मती से सही समय पर सही जगह पर थे।
3. उनके पास एक विचार था और उन्होंने इस पर तब तक कड़ी मेहनत की, जब तक कि योजना कामयाब नहीं हो गई।

ख़ुशक़िस्मती और विरासत पर भरोसा नहीं किया जा सकता और वे हमारे नियंत्रण से बाहर भी हैं, इसलिए तीसरी श्रेणी में ही सफलता की सबसे ज़्यादा संभावना दिखती है। इस श्रेणी के लोगों ने लगन की शक्ति प्रदर्शित की है।

सैम वाल्टन रातोंरात रिटेल उद्योग के दिग्गज नहीं बन गए। उन्होंने बेंटनविल, अरकांसस में वॉल-मार्ट नामक एक छोटा सा डिस्काउंट स्टोर खोला और यह साबित किया कि कम दाम और दोस्ताना व प्रेरित कर्मचारी ग्राहकों को आकर्षित कर सकते हैं। समझदारी से बनाई गई योजना के तहत वे धीरे-धीरे नए स्टोर खोलते रहे और अपना दायरा बढ़ाते रहे, जब तक कि उनकी कंपनी देश की सबसे बड़ी और सबसे ज़्यादा लाभ अर्जित करने वाली डिस्काउंट रिटेलर नहीं बन गई।

वॉल-मार्ट जैसे कॉरपोरेशन्स, जो कुछ हद तक "अंदरूनी विकास" के सिद्धांत पर बने हैं, में ऐसे सफल लोग भरे हैं, जो झाड़ू लगाने वाले सफ़ाई कर्मचारी से शुरुआत करके बाद में वाइस प्रेसिडेंट तक ऊपर उठे हैं। उन्होंने गुणवत्तापूर्ण काम किया, जिसकी उनके वरिष्ठों ने सराहना की और उन्हें तरक़्क़ी दी। इंदिरा गाँधी ने कहा था, "मेरे दादाजी ने एक बार मुझे बताया था कि दो तरह के लोग होते हैं : एक वे जो काम करते हैं और दूसरे वे जो श्रेय लेते हैं। उन्होंने मुझसे पहले समूह में रहने की कोशिश करने को कहा था। वहाँ पर प्रतिस्पर्धा कम होती है।"

चाहे आप किसी कॉरपोरेशन में करियर बनाने का फ़ैसला करें या अपना बिज़नेस शुरू करने के सपने देखें, इसके लिए आवश्यक काम करने के लिए तैयार रहें - जितने लंबे समय तक ज़रूरत हो - जब तक कि आपका लक्ष्य हासिल न हो जाए। कई बार इसमें उम्मीद से ज़्यादा समय लगता है। वेबस्टर को अपनी डिक्शनरी का पहला संस्करण तैयार करने में छत्तीस साल की मेहनत लगी थी। गिबन ने *द डिक्लाइन एण्ड फ़ाल ऑफ़ द रोमन एम्पायर* लिखने में छब्बीस साल लगाए थे।

आपको क्या करना चाहिए जब आपकी सर्वश्रेष्ठ कोशिशों के बावजूद आपके सपने साकार न हो पाएँ? हथौड़ा मारते रहें। जैकब रीस पत्रकार और सामाजिक सुधारक थे। वे दशकों तक न्यूयॉर्क सिटी में ग़रीबी से जूझते रहे। वे अपना सपना हर व्यक्ति को बताते थे, लेकिन कई बार परिणामों से हताश हो जाते थे। निराशा के उन पलों में रीस ने कहा था :

> जब मदद की कोई उम्मीद नज़र नहीं आती, तो मैं पत्थर तोड़ने वाले को विशाल चट्टान पर हथौड़ा चलाते देखता हूँ। वह शायद 100 बार प्रहार करता है, लेकिन कोई दरार नज़र नहीं आती। फिर 101वीं बार में वह चट्टान दो टुकड़ों में टूट जाती है। मैं जानता हूँ कि आख़िरी प्रहार से यह काम नहीं हुआ, बल्कि उससे हुआ है, जो इसके पहले किया गया था।

1957 में टोयोटा पहली बार अमेरिका में टोयोपेट नामक छोटी कार बेचने आई। यह प्रयोग इतनी बुरी तरह असफल रहा कि कंपनी अमेरिकी कार बाज़ार से लगभग बाहर हो गई। टोयोटा के लोग जुटे रहे और इस बीच उन्होंने थोड़े-बहुत लैंड क्रूज़र वाहन बेचे। उन्होंने कई सालों तक गहराई से बाज़ार का अध्ययन किया और 1965 में पूरी ताक़त से वापसी की। उन्होंने अमेरिकी बाज़ार में अपनी कोरोना कार उतारी। वे उस साल सिर्फ़ 5,400 कार बेच पाए। लेकिन कुछ साल बाद टोयोटा अमेरिका में वाहनों की सबसे बड़ी आयातक कंपनी बन गई।

अगर जनता उनके प्रोडक्ट्स, सेवा या विचारों पर जल्दी ही प्रतिक्रिया न करे, तो ज़्यादातर लोग सब कुछ छोड़कर भाग जाते हैं। लेकिन जो लोग लगन के सिद्धांत पर अमल करते हैं, वे आसानी से हताश नहीं होते। वे उन निवेशकों की तरह होते हैं, जो हर महीने निश्चित धनराशि के स्टॉक या म्यूचुअल फ़ंड खरीदते हैं - चाहे बाज़ार की स्थिति कैसी भी हो। ये लोग तो शेयरों के भाव गिरते देखकर दरअसल रोमांचित हो उठते हैं। वे जानते हैं कि अगले महीने उतने ही पैसों में वे ज़्यादा शेयर ख़रीद पाएँगे। जब शेयर के भाव बढ़ते हैं - जो कि हमेशा बढ़ते हैं - तो उनकी संपत्तियों का मूल्य आसमान पर पहुँच जाता है। बाज़ार में दीर्घकालीन निवेश करने वाले लगनशील निवेशक इस प्रक्रिया में दौलतमंद बन जाते हैं।

हर जगह ऐसे लोग हैं, जो पराजय की राख पर बैठे हुए हैं और वे यह नहीं जानते कि बंद गली असल दुनिया का एक हिस्सा है। कोई चीज़ काम *नहीं करती,* यह तथ्य अपने आपमें एक सबक़ है। अब आप एक और प्रक्रिया के बारे में जान चुके हैं जिसे आप सफलता की अपनी यात्रा से बाहर निकाल सकते हैं।

आपको असफलता से यह समझने की ज़रूरत है कि यह तब तक नहीं होती, जब तक कि आप अपनी योजना ही न छोड दें। झटके आएँगे और आपको सबक़ लेते हुए अपनी रणनीति में बदलाव करने होंगे।

जॉर्ज बर्नार्ड शॉ ने कहा था, "युवावस्था में मैंने पाया कि मेरे दस में से नौ काम असफल होते थे। मैं असफल नहीं होना चाहता था, इसलिए मैंने दस गुना ज़्यादा काम किया।"

सफलता के मामले में गति उतनी महत्वपूर्ण नहीं है, जितनी कि निरंतर प्रगति। कछुओं को ओलंपिक में शामिल नहीं किया जाता, लेकिन याद रहे, वे अपनी मंज़िल पर पहुँच जाते हैं। शायद हमें उनकी प्रगति को ज़्यादा ग़ौर से देखना चाहिए। उन्हें कहीं पहुँचने के लिए अपनी गर्दन बाहर निकालनी पड़ती है।

लक्ष्य पर नज़र रखना

क्या आप रास्ते में ग़लतियाँ करेंगे? ज़रूर करेंगे। किसी ने एक बार कहा था, "ग़लतियाँ करना इंसान की फ़ितरत है। लेकिन जब इरेज़र पेंसिल से पहले ख़त्म हो जाए, तब आपको जान लेना चाहिए कि आप कुछ ज़्यादा ही ग़लतियों कर रहे हैं।"

जब आप जान गए हों कि क्या करने की ज़रूरत है, तो तत्काल काम में जुट जाएँ और तब तक न रुके, जब तक कि अपने लक्ष्य तक न पहुँच जाएँ। अगर आपके पैर का अँगूठा टकराता है, तो यह इस बात की निशानी है कि आप हाथ पर हाथ धरे बैठे नहीं थे। आप

सक्रियता से काम कर रहे थे। अगर आप ग़लतियों नहीं कर रहे हैं या आपको झटके नहीं लग रहे हैं, तो संभावना इस बात की है कि आप कुछ नहीं कर रहे हैं।

एक बार दो दोस्त किनारे से एक मील दूर मछली पकड़ रहे थे। अचानक नाव में छेद हो गया। जब पानी इतनी तेज़ी से अंदर आने लगा कि वे उसे बाहर नहीं निकाल पाए तो उनमें से एक बोला "चलो एक पल रुककर प्रार्थना करते हैं कि हमें किनारे तक तैरने की शक्ति मिले।"

उसका दोस्त पानी में कूदकर बोला, "फ़ौरन कूदो। हम तैरते-तैरते ही प्रार्थना कर लेंगे।"

चाहे वह किनारा हो या सबसे ऊँचा पहाड़, एक बार जब आप निर्णय ले लें, तो लक्ष्य से नज़रें न हटाएँ। ईसा मसीह ने कहा था, "जो व्यक्ति अपना हाथ हल पर रख देता है और फिर पीछे पलटकर देखता है, वह ईश्वर के साम्राज्य के लिए उपयुक्त नहीं है" (ल्यूक 9:62)।

हम सभी किसी न किसी तरह की विशेष प्रतिभा के साथ पैदा हुए हैं। जब आप इसका पता लगा लें, तो उसे विकसित करने की एक यथार्थवादी योजना बनाएँ। अपने आरामदेह दायरे से बाहर निकलें और सतत लेकिन उत्साही प्रेरणा के साथ अपने लक्ष्य पर काम करने में जुट जाएँ।

बड़े चलो

अगर आप जानते हों कि आपका लक्ष्य सही है, तो कभी, कभी हार न मानें। याद रखें, हर सफल व्यक्ति के पास ज़बर्दस्त बाधाओं से उबरने की एक कहानी होती है। ज़्यादातर लोगों की राह में सबसे बड़ी बाधाएँ दूसरे लोग होते हैं। यह अनिवार्य है कि आप किसी को भी अपने लक्ष्य की राह में बाधा डालने की अनुमति न दें। जब कोई आपको इस तरह के तथ्य या आँकड़े बताए कि आप क्यों असफल हो जाएंगे, तो उस अनुभव का इस्तेमाल आगे बढ़ते रहने के अपने संकल्प को मज़बूत बनाने के लिए करें।

पहली नज़र में ऐसा लगता है कि क्रिस्टोफ़र कोलंबस की डायरी में बार-बार एक ही चीज़ लिखी है।

"इस दिन हमने जहाज़ चलाया।" तूफ़ान जहाज़ों को धकेल रहे थे।

"इस दिन हमने जहाज़ चलाया।" *पिंटो टूट* रहा था।

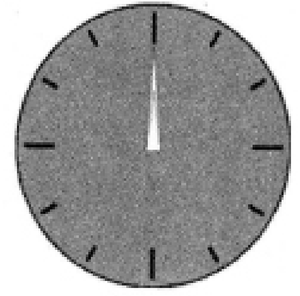
"इस दिन हमने जहाज़ चलाया।" वहाँ भूख और अँधेरा था। वे लगातार जहाज़ चलाते रहे! इसे अपना सूत्रवाक्य क्यों न बनाएँ? जब आप जानते हों कि आपका निर्णय सही है,

तो जहाज़ चलाते रहने का संकल्प करें।

इधर-उधर मुड़कर यह न देखें कि प्रतिस्पर्धी क्या कर रहे हैं। इसके बजाय अपनी प्रगति पर ध्यान केंद्रित करें। कभी भी उन लोगों के बारे में चिंता न करें, जो ऊँचाइयों पर पहुँचने के लिए किसी भी साधन से दौड़ रहे हैं। हो सकता है कि जब वे सीढ़ी के आख़िरी पायदान पर पहुँचे, तो उन्हें यह पता चले कि वह ग़लत इमारत से टिकी है।

यह सुनिश्चित करें कि आपकी चढ़ाई स्थिर और स्थायी हो। इसके अलावा यह भी सुनिश्चित करें कि आपका पैर सीढ़ी का हर पायदान छू ले। अगर आप एक भी पायदान चूक जाते हैं, तो शायद आपको नीचे उतरकर दोबारा हर पायदान चढ़ना होगा।

लक्ष्य तक पहुँचने के लिए अपने आप से एक सवाल नियमित रूप से पूछें, "मैंने अपने उद्देश्य के क़रीब पहुँचने के लिए आज क्या किया?" लगन से सचमुच लाभ होता है।



चौबीसवाँ घंटा

अपने नए व्यक्तित्व का जश्न मनाएँ!

यह आश्चर्यजनक है कि सिर्फ़ चौबीस घंटों में आप कितना कुछ हासिल करते हैं।

अगर आप औसत वज़न के वयस्क हैं, तो एक दिन में आपका दिल 1,03,689 बार धड़कता है, आप 23,040 बार साँस लेते हैं, आप 438 क्यूबिक फीट हवा अपने भीतर लेते हैं, आप तीन पौंड भोजन खाते हैं और तीन क्वार्ट द्रव पीते हैं। आप 25,000 शब्द बोलते हैं और दिमाग़ की सत्तर लाख कोशिकाओं का व्यायाम करते हैं। यह सारा वर्कआउट सिर्फ़ एक दिन में होता है।

अब हम आपसे उम्मीद करते हैं कि आप अपनी उपलब्धियों की ज़्यादा लंबी सूची बनाएँ। अगर आप इस पुस्तक में बिताए गए घंटों के दौरान लिए गए संकल्पों पर अमल करते हैं, तो आपकी विस्तृत सूची में सचेतन उपलब्धियाँ शामिल होंगी, जिन्हें सिर्फ़ आप ही हासिल कर सकते थे।

जीवन के महान कायाकल्प गहरे और व्यक्तिगत निर्णयों का परिणाम होते हैं। आपके संकल्प के पूरा होने में हफ़्ते, महीने या बरसों का समय भी लग सकता है। लेकिन जिस वक़्त आप फ़ैसला करते है, दरअसल उसी समय परिवर्तन वास्तविकता में बदल जाता है।

हो सकता है कि आपका नया व्यक्तित्व किसी सुदूर देश में मशहूर न हो। हो सकता है कि आपका परिवेश वही बना रहे, लेकिन आप अब नए बन चुके होंगे। यह वहीं से शुरू होता है, जहाँ आप खड़े हैं। मशहूर प्रेरक पुस्तक *एकर्स ऑफ़ डायमंड्स* के लेखक रसेल कॉनवेल ने कहा था, "जो व्यक्ति कहीं भी महान बनना चाहता है, उसे अपने ही प्रांत फ़िलाडेल्फ़िया में महान बनना चाहिए।"

अतीत के बारे में क्या?

बदलाव के समय लोगों में अतीत की रक्षा करने की प्रवृत्ति होती है। बहरहाल, जब वे बीते हुए कल पर ध्यान केंद्रित करते हैं तो वे बस अपने पहिए घुमाते हैं। नए सपने पर ध्यान केंद्रित करना ज़्यादा महत्वपूर्ण है और अपनी ऊर्जा का इस्तेमाल आगे पहुँचने के लिए करना ज़्यादा महत्वपूर्ण है। सपना शक्ति देता है अतीत में रुके रहने से शक्ति कम होती है।

फूलर्टन में कैलिफ़ोर्निया स्टेट यूनिवर्सिटी में मनोविज्ञान के प्रोफ़ेसर जेराल्ड कोरी कहते हैं,

> "बहुत से लोगों की वर्तमान शक्ति खो गई है। वर्तमान पल में रहने के बजाय वे अपनी ऊर्जा का निवेश अतीत की ग़लतियों पर दुखी होने में करते हैं और इस बारे में परेशान होने में कि ज़िंदगी किस तरह अलग हो सकती थी और अलग होनी चाहिए थी। या फिर वे भविष्य के बारे में अंतहीन संकल्पों और योजनाओं में व्यस्त होते हैं। जब वे अपनी ऊर्जा इस ओर लगाते हैं कि क्या था या क्या हो सकता था, तो वर्तमान की शक्ति का लाभ उठाने की उनकी क्षमता कम हो जाती है।"

जिस पल आप अपने अतीत की उपलब्धियों पर घमंड करने लगते हैं, आप अतीत में जीने लगते हैं। ख़ुद को हमेशा बदलाव की प्रक्रिया में देखना महत्वपूर्ण है। आपको कभी ख़ुद को पूरी तरह विकसित इंसान नहीं मान लेना चाहिए, जो कंक्रीट में जम चुका है।

व्यक्तिगत बातचीत करना

आप जिस कायाकल्प का अनुभव करते हैं, वह कई क्षेत्रों में अभिव्यक्त होगा, लेकिन वह आपकी शब्दावली में ख़ास तौर पर स्पष्ट होगा। शब्द इस बात के प्रतिबिंब हैं कि आपके भीतर क्या चल रहा है। आपको उनकी शक्ति के बारे में जागरूक रहना चाहिए है। आप क्या संप्रेषण कर रहे हैं, इसे ग़ौर से सुनकर अपनी बातचीत पर ज़्यादा नियंत्रण पा सकते हैं। यहाँ पर कुछ विशिष्ट बातें हैं।

"यह" से शुरू होते वाक्य बोलने से बचें। उदाहरण के लिए, "यह मुश्किल है कि व्यायाम की योजना शुरू की जाए," जबकि आपका दरअसल मतलब होता है, "मुझे यह मुश्किल लगता है कि..." जब आप "मैं" की जगह "यह" का प्रयोग करते हैं, तो आप समस्या को अवैयक्तिक बना रहे हैं। इसे इस तरह से सोचें: "तीन बार 'यह' के प्रयोग के बाद आप बाहर हो जाते हैं।"

हम इसी तरह से "आप" का भी इस्तेमाल करते हैं। हम कहते हैं, "जब लोग धन्यवाद नहीं देते, तो आपको निराशा होती है।" दरअसल हमें कहना यह चाहिए, "... मुझे निराशा होती है।" हम सभी को समस्या को व्यक्तिगत बनाने और उसे स्वीकार करने की ज़रूरत है तभी हम उसके बारे में कुछ कर सकते हैं।

हम यह भी कहते हैं, "मैं नहीं कर सकता।" जबकि वास्तव में हमारा मतलब होता है, "मैं नहीं करूँगा। "जब हम कहते हैं, "मैं नहीं कर सकता," तो हम शक्तिहीन और अनियंत्रित महसूस करते हैं। "मैं करूँगा" या "मैं नहीं करूँगा" कहने से पता चलता है कि हम व्यक्तिगत ज़िम्मेदारी स्वीकार कर रहे हैं। इससे हम नियंत्रण में रहते हैं और हमें शक्ति का एहसास मिलता है।

"चाहिए" को इसी समय दफ़न कर दें। अगर आप एक पल के लिए भी इस शब्द पर विचार करें, तो आप जान जाएँगे कि इससे अपराधबोध कैसे बढ़ता है। अगर मैं कहता हूँ, "मुझे करना चाहिए," तो मेरा मतलब यह होता है, "मैं दरअसल यह नहीं करना चाहता, लेकिन मुझे लगता है, कोई और चाहता है, कि मैं यह करूँ। "इसके बजाय यह कहें, "मैं चुनाव करता हूँ" या "मैं करना चाहता हूँ।" इससे चुनाव की व्यक्तिगत शक्ति पैदा होती है और आपका उद्देश्य स्पष्ट होता है।

आपको इस बारे में भी जागरूक रहना चाहिए कि किस तरह के सवाल पूछें। यहाँ पर याद रखने वाला नियम है : "क्या" और "कैसे" वाले सवाल पूछें। ये सवाल आपको कहीं न कहीं पहुँचाएँगे। आप यह सीखना शुरू करते हैं कि आप क्या कर सकते हैं और चीज़ों को कैसे हासिल कर सकते हैं। "क्या" और "कैसे" वाले सवाल आपको ज़रूरी जानकारी और ज्ञान देते हैं।

जब आप "क्यों" वाले सवाल पूछते हैं, तो लोग फ़ौरन सुरक्षात्मक मुद्रा में आ जाते हैं। "आपने इसे इस तरह से क्यों किया?" इस वाक्य में यह आलोचना छिपी होती है - "आपको इसे अलग तरह से करना चाहिए था।" इससे सामने वाला अपने काम को उचित ठहराने की कोशिश में लग जाता है। और यह आपको अतीत में उलझाए रखता है। कोई चीज़ इस तरह से क्यों हुई, इस बारे में सोचने के बजाय यह सोचें कि आप इसे बदलने के लिए इस वक़्त क्या कर सकते हैं - और वर्तमान में किस तरह आगे बढ़ सकते हैं। इस तरह के सवाल पूछें, "आपके जीवन में इस वक़्त क्या हो रहा है? आप क्या करना चाहते हैं? आप इसके बारे में कैसा महसूस करते हैं?" ख़ुद के बारे में और दूसरों के बारे में ऐसे सवाल पूछकर आप वर्तमान पर ध्यान केंद्रित कर सकते हैं।

परामर्शदाता लोगों को प्रोत्साहित करते हैं कि वे व्यक्तिगत वाक्य बोलें, ताकि उन्हें ज़िम्मेदारी लेने में मदद मिले। *यह, आप* और *क्यों* वाले कथन व्यक्तिगत नहीं हैं। आप

अपनी भाषा बदल सकते हैं, ताकि इसमें ज़िंदगी पर आपका नियंत्रण झलके।

भीतर से बाहर

इन घंटों के दौरान हमने उन परिवर्तनों के महत्व पर ज़ोर दिया है, जो भीतर शुरू होते हैं और फिर बाहर सतह पर प्रकट होते हैं। आख़िरकार, आपका चरित्र जीवन के हर काम में दमकता है। यह ख़ास तौर पर दबाव के वक़्त सच होता है।

आप जो पहनते हैं, जो कहते हैं और आपके चेहरे पर जो भाव होते हैं, ये सब इस बात के प्रतिबिंब हैं कि आप क्या हैं।

अपनी यात्रा के हर क़दम पर ख़ुद को याद दिलाते रहें कि आपकी पहचान किसी दूसरे की परिभाषा पर आधारित नहीं होनी चाहिए। आप कौन हैं, जब आप इसका आधार दूसरों की बातों को बनाते हैं, तो आप ख़ुद के लिए अजनबी बन जाते हैं।

आप *अपने* बारे में कैसा महसूस करते हैं, करने पर नहीं, बल्कि बनने पर आधारित होता है। यह कहा गया है, "बनना ख़ुशी से हासिल करना है, जबकि करना 'ख़ुशी' हासिल करना है।"

कई लोग बच्चों के लिए "बढ़ने का दर्द" की शब्दावली का प्रयोग करते हैं लेकिन हम वयस्कों के रूप में जो परिवर्तन करते हैं, उनके दौरान भी काफ़ी सारे दर्द महसूस करेंगे। हम फल जैसे हैं। जब तक यह पक नहीं जाता, तब तक विकास करता रहता है।

शक्तिशाली बाज़ से सीखें। तूफ़ान के पहले इशारे पर बाज़ अपने पंख फैला लेता है और तूफ़ान के ऊपर पहुँच जाता है। दरअसल, इस प्राकृतिक आपदा में इसे कम कोशिश करने की ज़रूरत होती है। बाज़ की बनावट ऐसी है कि यह हवा में तैर सकता है। हवा जितनी तेज़ होगी, वह उतना ही ज़्यादा ऊँचा उड़ सकता है।

तूफान में बाज़ सामान्य से ज़्यादा तेज़ी से उड़ने में सक्षम हो जाता है। इसकी सामान्य गति पचास मील प्रति घंटा है, तूफ़ान में यह एक घंटे में अस्सी मील या इससे भी ज़्यादा गति से उड़ सकता है। लेकिन याद रखें, यह जितना ज़्यादा ऊँचा उड़ता है, उतना ही ज़्यादा दबाव झेलता है।

बहरहाल, कुछ लोग टीसा (buzzards) की तरह व्यवहार करते हैं। वे चट्टानों के बीच छिपने की कोशिश करते हैं और हमलावर उन्हें सताते हैं। वे तूफ़ान का आनंद नहीं लेते; वे तो बस इसे किसी तरह बर्दाश्त करते हैं।

आप भी बाज़ जैसे बन सकते हैं और मुश्किलों से फ़ायदा उठा सकते हैं।

जश्न मनाने का समय!

जिंदगी कुछ दरवाज़ों को बंद करने और कुछ को खोलने का नाम है - यह सिर्फ़ मंजिलों की श्रृखला नहीं, बल्कि एक रोमांचक प्रक्रिया है। आप यह जानकर ख़ुश हो सकते हैं कि आपके पास एक शाश्वत नियति है, जो समय से भी परे है। यह ज्ञान यात्रा के दौरान आपको शक्ति देता है।

इन चौबीस घंटों में आपको अपने जीवन के कई क्षेत्रों में महत्वपूर्ण परिवर्तन करने की चुनौती दी गई है। मनोविज्ञान के कुछ सिद्धांत कहते हैं कि किसी चीज़ के हिस्सों को समझने के लिए उसके संपूर्ण स्वरूप को देखना चाहिए। हमने पूर्ण को देखने के लिए हिस्सों पर ध्यान केंद्रित किया है। अब आप पीछे हटकर खड़े हो सकते हैं और देख सकते हैं कि आपके पज़ल के टुकड़े किस तरह एक साथ जम रहे हैं।

चरम सफलता के लिए किस चीज़ की ज़रूरत होती है?

अगर आपका परिवार आपके साथ है, तो इससे मदद मिलेगी!

अगर आप दौलतमंद परिवार में पैदा हुए हैं, तो इससे मदद मिलेगी!

अगर आपकी साख अच्छी है, तो इससे मदद मिलेगी!

अगर आप स्वस्थ हैं, तो इससे मदद मिलेगी!

इनमें से हर घटक एक भूमिका निभा सकता है, लेकिन कुंजी सिर्फ़ एक ही है - *आप!* इसी से सारा फ़र्क़ पड़ता है।

आपके जीवन के आख़िरी अध्याय अभी लिखे जाने बाक़ी हैं। अगर आपने सिर्फ़ दो-तीन क्षेत्रों में भी परिवर्तन का संकल्प किया है, तो विकास की प्रक्रिया शुरू हो चुकी है। याद रखें, रचनात्मकता यह कल्पना करने में आपकी मदद करती है कि आपका कायाकल्प किस तरह हो सकता है। कल्पना करें कि क्या किया जा सकता है और कैसे किया जा सकता है। इससे आपको परिवर्तन करने का साहस और शक्ति मिलती है। यह कर्म और उत्साह से पहले आता है। इससे आपको नई ऊर्जा मिलती है, जिसकी ज़रूरत आपको अंत तक कायाकल्प करने के लिए होगी।

हम आपसे आग्रह करते हैं कि आप अपनी तरक़्क़ी की जाँच करने के लिए यह पुस्तक आज से एक साल बाद दोबारा पढ़ें। आस-पास के लोगों से अपनी तुलना न करें; इन पन्नों पर लिखे लक्ष्यों से भी नहीं। वास्तविक जाँच तो यह देखना है कि आपने जहाँ से शुरू किया था, वहाँ से कितनी दूर आ चुके हैं। अगले साल दोबारा अपने कायाकल्प की जाँच करें। यह काम तब तक करते रहें, जब तक कि आप हर क्षेत्र में अपने लक्ष्य तक न पहुँच

जाएँ। उसके बाद भी आपके पास अपनी जड़ों को ज़्यादा गहरा जमाने और अपनी शाखाओं को ज़्यादा फैलाने की जगह होगी।

हो सकता है कि इन चौबीस घंटों में आप एक इंच या फिर एक मील आगे बड़े हों। आपकी प्रगति चाहे जितनी हो, अपने नए स्वरूप का जश्न मनाने का समय निकालें!

परिवर्तन की राह में सबसे बड़ी बाधा है पहला क़दम – इसे करने का अटल निर्णय लेना। इसके बाद कुछ भी संभव है। इस निर्णय में बस एक पल लगता है, लेकिन इसका प्रभाव ज़िंदगी भर तक रह सकता है।

समयसिद्ध सलाह और प्रेरक उदाहरणों के माध्यम से **जिम हार्टनेस** और **नील एस्केलिन** आपको अपनी ज़िंदगी बदलने की चुनौती देते हैं।

वे आपको बताते हैं कि आप 24 घंटे की अवधि का इस्तेमाल करके कैसे :

- यथार्थवादी लक्ष्य तय करें
- अपना आत्म-सम्मान बढ़ाएँ
- हास्यबोध और उत्साह विकसित करें
- अपनी प्रेरणा का विकास करें
- उत्कृष्ट और ईमानदार बनें
- बुरी आदतें छोड़ें
- चिंता और डर को नियंत्रित करें
- समय और धन का समझदारी से इस्तेमाल करें
- दैनिक नवीनीकरण के लिए समय निकालें
- और भी बहुत कुछ!

जिम हार्टनेस ने यूनिवर्सिटी ऑफ़ नॉर्थ कैरोलाइना ग्रैजुएट स्कूल से साइकोथैरेपी का प्रशिक्षण लिया और वे एक पादरी, परामर्शदाता तथा *एस्केप : फ़्रीडम फ़्रॉम लाइफ़्स ग्रेटेस्ट ट्रैप्स* के लेखक हैं।

नील एस्केलिन प्रसिद्ध प्रेरक वक्ता हैं और *लीडिंग विद लव* तथा *व्हॉट टु डू व्हेन यू डोन्ट नो व्हॉट टु डू* के लेखक हैं।



www.manjulindia.com